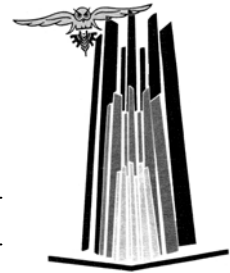




Universidad Nacional Autónoma
de México



Facultad de Estudios Superiores "Aragón"

**“TLCAN Y GLOBALIZACIÓN, AUGE Y DECADENCIA
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PRESENTA:
GUADARRAMA MARTÍNEZ JUAN PABLO

Asesor de tesis: Maestro. Raúl Morales Chávez

México 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores "Aragón"

**"TLCAN Y GLOBALIZACIÓN, AUGE Y DECADENCIA
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PRESENTA:
GUADARRAMA MARTÍNEZ JUAN PABLO

Asesor de tesis: Maestro. Raúl Morales Chávez

México 2006

AGRADECIMIENTOS:

A MI FAMILIA: Por la educación, los jalones de orejas, las risas y otras cosas que me han brindado y me han marcado como persona en mi corta vida, por aquellos momentos que hemos pasado juntos, los momentos buenos y aún más los malos, gracias por el apoyo a lo largo de estos veintiséis años.

A NANCY ALINE: Por todo el amor dado, por el cariño recibido sin recompensa alguna, por el apoyo y la compañía en la escuela, por la sonrisa cuando venían los triunfos, por la palabra de aliento cuando hubo tropiezos, por empujarme más de una vez, por nunca dejarme caer a lo largo de toda la carrera y por ser mi maestra cuando tuve algunas dudas escolares. Por siempre confiar en mí cuando estaba como el salmón, en que saldría adelante día a día y que lograría llegar a una de las metas de mi vida.

A LA FAMILIA GÁMEZ PÉREZ: Por permitirme entrar a su casa, por todas las palabras de apoyo, la confianza, las muestras de cariño otorgadas hacia mí durante todo este tiempo, por preocuparse en saber como me iba en la escuela y el preguntarme e interesarse en saber hacia donde me dirigía cuando tomaba una decisión escolar.

A LAS PERSONAS EXTERNAS: Gracias a todas las personas (profesores de la preparatoria y de la Facultad, a mis compañeros y amigos de siempre), de manera muy especial a los profesores Raúl Morales, Helios Padilla y Manuel Cazares los cuales me ayudaron, me guiaron y orientaron durante la elaboración de la tesis, y a la demás gente la cual me dio ánimos, muestras de cariño y apoyo a lo largo de mi carrera.

A MI ESCUELA: Primero a la Universidad Nacional Autónoma de México y de manera especial a la Facultad de Estudios Superiores Aragón por la brindarme la gran oportunidad de cursar una carrera, y formarme con una visión diferente de la realidad económica nacional.

AL MAESTRO RAÚL MORALES CHÁVEZ: Por brindarme una parte de sus conocimientos, consejos y enseñanzas dentro del seminario de Economía Internacional a lo largo del último año de la carrera, además de una manera muy especial por brindarme su tiempo atención y ayuda en el desarrollo de este trabajo de investigación.

INTRODUCCIÓN

1. MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

1.1. El fenómeno de la globalización	6
1.1.1. Concepto de la globalización	10
1.1.2. Características de la globalización	13
1.1.3. Implicaciones de la globalización en el comercio internacional	16
1.2. La globalización y su impacto en la economía mexicana	21
1.2.1. México, la política comercial y los tratados de libre comercio	27
1.2.2. México y el Tratado De Libre Comercio Con América Del Norte TLCAN	30
1.2.2.1. ¿Por Qué Negociar el Tratado De Libre Comercio Con América Del Norte?	33
1.2.2.2. Las ventajas del Tratado De Libre Comercio Con América Del Norte	34
a) Tratado De Libre Comercio Con América Del Norte después de diez años	34
1.2.2.3. Las disposiciones del artículo 303 del TLCAN	36
a) Los PROSEC como respuesta al TLCAN	38
1.2.2.4. Los retos del Tratado De Libre Comercio Con América Del Norte	39
1.2.3. La industria maquiladora de exportación dentro del TLCAN	39

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

2.1. El origen de la Industria Maquiladora de Exportación	42
2.1.1. La Industria Maquiladora en el periodo de 1965-1993	43
2.1.2. Factores de localización de la Industria Maquiladora en México	49
2.2. El transito hacia la apertura comercial	54
2.2.1. Cual es la importancia de la Industria Maquiladora de Exportación	55
a) Captación de divisas y grado de integración a la economía nacional	56
2.2.2. Marco legal, legislación y régimen jurídico en torno a la Industria Maquiladora	59
a) Legislación aduanera de Estados Unidos de América	59
b) Legislación mexicana aplicable a la Industria Maquiladora	60
2.3. Tipos de empresas y sistemas de producción de la Industria Maquiladora	62
2.3.1. Sistemas de producción de la Industria Maquiladora	63
2.4. Ramas de actividad de la Industria Maquiladora de Exportación	64
2.4.1. La industria textil y del vestido	67
2.4.2. El sector automotriz y de las autopartes	70
2.4.2.1. La industria de autopartes	73
a) El entorno nacional	75

3. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN COMO MOTOR DE LAS EXPORTACIONES

3.1. La Industria Maquiladora como estrategia de exportación	76
3.1.1. Las exportaciones y las importaciones maquiladoras	77
3.2. Productividad	78
3.2.1. Empleo (mano de obra)	81
3.2.2. Salarios	85
3.2.3. Sindicatos y su influencia dentro de las maquiladoras	87
3.3. La Inversión Extranjera Directa	91
3.3.1 Contribución de la inversión extranjera directa a la economía nacional y su estructura por rama manufacturera	95
3.4. Factores que impulsaron a la industria maquiladora de exportación en México	96
3.4.1. La devaluación de 1994 – 1995 repercutió en las Maquiladoras	96
3.4.2. Aumento de la confianza en México	96
3.4.3. Incremento de las Maquiladoras en México	97
3.4.4. Participación en el valor bruto de la producción	97
3.5. Posiciones Competitivas En La Industria Maquiladora de Exportación	98
3.5.1. Concepto y características de la Competitividad	98
3.5.1.1. De las Ventajas Comparativas a las Ventajas Competitivas	99
3.5.2. Posición Estratégica Para 1993-2002	100
3.5.3. Posición Estratégica Para 2002-2004	101
3.5.4. Posición Estratégica En El 2005	102
3.6. El caso del Estado de Chihuahua dentro de Las Maquiladoras	103
3.6.1. Vinculación Educación-Empresa	104
a) Especialización	105
b) Innovación-Creatividad	105

4. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN: CRISIS Y DESAFIOS

4.1. La Pérdida de Competitividad de la Industria Maquiladora de Exportación en México	106
4.1.1. La Modernización, la Competitividad, Vinculación y Otros Problemas Generales	109
4.2. Crisis de la Industria Maquiladora de Exportación en México	112
4.3. Factores que han Provocado la Fuga de las Maquiladoras	115
4.3.1. La competencia con la economía China	115
4.3.2. La competitividad industrial	118
4.3.3. Los Proveedores Nacionales	122
4.3.4. El sistema Fiscal Mexicano	124
4.3.5. El desempleo en la Industria Maquiladora de Exportación	126
4.4. Plan estratégico para el sector maquilador	128
4.4.1. Los Desafíos de la Industria Maquiladora en México	128
4.4.2. Las Alternativas a Seguir para Salir de la Crisis	131
4.4.2.1. El Fomento a las Exportaciones	134
4.4.2.2. La Aplicación de los Programas Sectoriales (PROSEC)	136

CONCLUSIONES	138
ANEXO ESTADÍSTICO	143
Tabla III Comercio EEUU--México-Canadá	144
Tabla IV Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación (1965-1970)	144
Tabla V Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación (1971-1980)	145
Tabla VI Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación (1981-1994)	145
Tabla VII Indicadores económicos principales de la Industria Maquiladora de Exportación (Total Nacional) para el 2005	146
Tabla VIII Tamaño de las empresas del sector textil y confección 2004	146
Tabla IX Tamaño de las empresas del sector textil y confección ene-jun 2005	146
Tabla X Proveedores de Estados Unidos	147
Tabla XI Incremento de la Exportación de Autopartes 2000-2004	147
Tabla XII Los más importantes Grupos de Productos Automotrices	148
Tabla XIII Estructura de la Balanza Comercial de la IME	148
Tabla XIV Productividad de la Mano de Obra de la Industria Manufacturera	149
Tabla XV Indicadores de competitividad. Productividad de la mano de obra en México por división de actividad en la industria manufacturera	149
Tabla XVI Personal ocupado en la Industria según tipo de ocupación	150
Tabla XVII Personal ocupado en la Industria según tipo de ocupación Variación Porcentual Anual	150
Tabla XVIII Personal ocupado en las plantas IME por Entidad Federativa	151
Tabla XIX Salarios medios pagados a los obreros en la Industria Maquiladora de Exportación (pesos diarios por persona ocupada)	151
Tabla XX Inversión Extranjera Directa: Participación de la Maquiladora en la Manufactura, 2000-2004	152
Tabla XXI Gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB 1993-2004	152
Tabla XXII Insumos Consumidos: Nacionales e Importados	152

Tabla XXIII Insumos Consumidos: Nacionales e Importados en porcentajes	153
Tabla XXIV Sueldos Medios Pagados a los empleados en la Industria Maquiladora de Exportación	153
Tabla XXV Remuneraciones medias en la IME Por Entidad Federativa (Pesos diarios por persona ocupada)	154
Tabla XXVI Prestaciones Sociales Medias en la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad Federativa (Pesos diarios por persona ocupada)	154
Tabla XXVII Indicadores de competitividad. Tasas de interés reales Anual	155
Tabla XXVIII Valor agregado de exportación de la Industria Maquiladora de Exportación (Miles de pesos)	156
Tabla XXIX Exportaciones e Importaciones de las Maquiladoras y de las no Maquiladoras	156
Tabla XXX La economía mexicana en cifras por sexenio 1989-2005	157
Diagrama I Captación promedio anual de Inversión extranjera Directa.	158
Diagrama II Proyectos de exportación por producto	158
BIBLIOGRAFIA	159

INTRODUCCIÓN.

El punto de partida es que las maquiladoras presentaron una etapa de auge, además de ser una fuente importante en lo que respecta a la generación de empleos y de divisas, antes de la crisis de 1994 jugó un papel muy dinámico dentro de la economía nacional, siendo una de las industrias con un alto nivel de Inversión Extranjera Directa (IED) y también generadora de empleo, el impacto que generó fue en términos económicos muy sorprendente, y aún después de la crisis de 1994 este sector fue el que rescató a la economía doméstica y a la economía en su conjunto, las etapas que paso después de esta crisis permitieron que se elevara su nivel (por las ventajas comparativas que presentaba), pero el efecto de la globalización en el lapso del apertura del mercado hacia el exterior y de manera muy particular del Tratado de Libre Comercio América Norte y la aparición de nuevos estándares internacionales (como el término de Competitividad) hicieron que esta industria se viera afectada por una serie de cambios tanto internos como externos, muchas industrias dejaron el país y se relocalizaron en otros lugares donde si se cumplían estos estándares y eran más rentables, nuestra economía dejó de ser atractiva y la fuerza y el empuje de la industria vino en declive, ahora en la actualidad el problema al que se enfrenta esta industria es el de actualizarse y ser competitivos a nivel mundial, o que el mercado las absorba como le pasó a muchas otras empresas.

La Industria Maquiladora de Exportación (IME) aparece en México en la década de los sesentas y esto fue por que nuestra economía empezó a integrar su sector manufacturero en la producción de bienes duraderos e intermedios y unos de capital, esto como solución a los problemas que había generado la cancelación del “Programa Bracero”, lo que generó que muchas empresas estadounidenses principalmente, instalaran sus plantas de ensamble en la frontera norte de nuestro país; esto por las atractivas ventajas que ofrecía nuestra economía, como el bajo costo de la mano de obra y la libre importación de los insumos hacia nuestra economía, con la única condición de que una vez ensamblados los productos regresaran en su totalidad a su país de origen; además de las modificaciones que se dieron en materia de legislación de Estados Unidos a favor de esta industria.

Desde sus inicios este tipo de industria se expandió y tuvo un brillante desarrollo, ya que llegó a convertirse en una de las principales generadoras de empleos y también de captación de divisas para el país. Al tiempo que se desarrollaba esta industria, la economía nacional atravesó por diversas etapas de crisis, en las que esta industria jugó un papel importante para que se lograra la recuperación de la economía mexicana, ya que podemos citar las diferentes etapas donde se presentaron tanto crisis como devaluaciones.

Siendo el objetivo del presente trabajo el dar una alternativa para que las industrias maquiladoras puedan incrementar la competitividad, más que nada basándonos en los supuestos y puntos clave que son planteados por Michael Porter dentro de su teoría de las “Ventajas Competitivas De Las Naciones”; es decir, que se pueda mejorar la competitividad para este grupo de industrias, buscando una solución para el problema del desempleo, la fuga de maquiladoras a otras partes del mundo y la baja competitividad de las mismas a nivel mundial. El alcance de este objetivo no se alcanza por completo, ya que hay toda una serie de factores externos que han afectado el logro de este objetivo esto aunado a los factores internos, pero todavía falta ver cuales son los resultados se arroja la aplicación de los Planes Estratégicos y de los Programas Sectoriales, pero de manera muy importante es necesario ver un cambio de mentalidad en los patrones, trabajadores y otras personas que laboren dentro de esta industria, lo cual si daría un giro importante para el desarrollo de este sector industrial.

Por lo que el comportamiento de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país puede resumirse de la siguiente manera:

El periodo que comprende de 1964 a 1971, correspondió al inicio y expansión de esta industria, ya que ésta integraban una industria transitoria adecuada para hacer frente al problema del desempleo que se vivía en la zona norte del país, esto debido a la cancelación del “Programa Bracero”, y su auge se debió como ya se mencionaba con anterioridad al bajo costo de la mano de obra, se invirtió en infraestructura y se concedieron incentivos de carácter fiscal, los cuales fueron aprovechados por los inversionistas extranjeros además del gran potencial de desarrollo de la frontera norte de nuestro país.

La segunda etapa por la que atraviesa esta industria esta marcada para los años de 1971 a 1974, donde atraviesan por su primera “crisis las maquiladoras”, esto por los problemas económicos (de desaceleración e inflación) que presentó la economía norteamericana desde 1970, lo cual se transformo en cierre de plantas y desempleo de personal.

Una tercera etapa marcada por una desaceleración en la industria, para 1980 y 1981 una vez más la recesión de los Estados Unidos provocó una desaceleración en el desarrollo de la industria maquiladora.

La cuarta etapa la ubicamos para el año de 1982 donde se presentaron dos fenómenos que ayudaron a la recuperación de esta industria: por un lado la devaluación del peso mexicano, lo que hizo que los costos de la mano de obra fueran más atractivos y competitivos en los mercados internacionales, y por otro lado el despegue de la economía estadounidense con lo que dichos factores influyeron en el comportamiento de la industria, con lo que la maquila aparece de nuevo como una fuerte generadora de empleo y de captación de divisas, aprovechando todas las ventajas competitivas que ofrecía los capitales estadounidenses principalmente.

Otra etapa la vamos a ubicar durante los años 1994 y 2000, donde podemos mencionar que fue su mejor momento desde que se instaló en nuestro país ya que la producción nacional de la Industria Maquiladora de Exportación presentó una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de 21.3%, pasando en términos absolutos de 87 mil 375 millones a 278 mil 541 millones de pesos, lo cual reflejó que la industria atravesaba por un excelente momento.

El parteaguas de la Industria Maquiladora de Exportación lo podemos ubicar a partir del año 2001 (entro específicamente en crisis a partir de noviembre del 2000 en una etapa de estancamiento y retroceso como no había ocurrido antes), ya que se presenta la peor crisis de toda su historia, debido a la disminución del crecimiento económico de la industria de los Estados Unidos, pues como sabemos la industria maquiladora en México ha sido muy dependiente de la norteamericana y también afectó la pérdida de competitividad de la maquila en alguno de sus sectores.

Por lo que con estos fenómenos se agudizó la crisis de la industria maquiladora en México, la que dentro del nuevo contexto mundial conocido como globalización, la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país se ha enfrentado a nuevos desafíos, los cuales han dado como resultado que se replantee el futuro de esta industria en México.

Mientras que en sus inicios la IME en México, la prioridad era como mejorar el desempeño de las empresas en lo que se refiere a términos laborales, (como empleos, salarios y condiciones de trabajo más que nada), hoy en día la prioridad es muy diferente, ya que por un lado se busca que las maquiladoras incorporen mejor tecnología (mediante la inversión en investigación y desarrollo), con mano de obra mejor capacitada y el desarrollo de proveedores nacionales, con lo que de cómo resultado una mayor captación de inversiones a nuestro país, mientras que por el otro lado se busca que frenen esta pérdida de competitividad y el entorno de incertidumbre en el cual se están desarrollando estas industrias.

La hipótesis de este trabajo es la siguiente: Si "A", la industria maquiladora de exportación no cuentan con un nivel de competitividad avanzado o con una dotación de factores para la producción de sus mercancías o productos óptima, aunado a los problemas internos de la propia economía, entonces "B" la economía mexicana dejara de ser un país atractivo para los empresarios de estas industrias, las cuales se relocalizaran en otras economías que les de una mayor estabilidad y una seguridad en su inversión.

Por lo que la hipótesis central de este trabajo se sustenta en que existe la necesidad de que la Industria Maquiladora de Exportación en México se vuelva más competitiva y esto será mediante la inserción de personal calificado (más y mejor capacitado), de la utilización de tecnología de punta (creando una vinculación entre los centros de investigación y las empresas), además de estimular el desarrollo de los proveedores nacionales.

La hipótesis de este trabajo se aprobó y esto es por que las Industrias Maquiladoras necesitan ser competitivas ya sea con la inserción de personal calificado o por la aplicación de tecnología de punta dentro del proceso productivo, aunque también se debe de dar otras vinculaciones como son las de los institutos y las empresas, los proveedores y las industrias y el gobierno y los empresarios.

Para que se de una expansión y crecimiento de la industria maquiladora, nuestra economía sea otra vez atractiva para los inversionistas extranjeros y sea de nuevo una industria generadora de empleos y también una captadora muy importante de divisas como lo había sido hasta antes del año 2000 donde empezó su crisis.

Considerando lo anterior, esta investigación se divide en cuatro capítulos:

1. En el capítulo I se realiza un análisis de cuales fueron los orígenes y el desarrollo del fenómeno conocido como “globalización” a nivel internacional y como afectó al sistema productivo mundial, además de cual fue el impacto que se llevo nuestra economía con este fenómeno y sobre todo cual fue la influencia que le genero la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.
2. En el capítulo II se realiza un examen de los antecedentes de la Industria Maquiladora de Exportación, destacando los factores nacionales e internacionales, así como su legislación y su importancia a nivel nacional, con lo cual se hizo posible que se instalara en la frontera norte de nuestro país.
3. En el capítulo III se hace una revisión de cual ha sido su comportamiento como motor de las exportaciones mexicanas, viendo su nivel de productividad, de empleo de salarios y su balanza comercial, además de ver cuales fueron los factores que llevaron al crecimiento de esta industria en la década de los noventas y por último veremos como ha sido su comportamiento en relaciona a sus posiciones de competitividad a nivel internacional.
4. En el capítulo IV se analizan los desafíos y crisis a lo que se ha enfrentado la industria a partir de 2000, como su perdida de competitividad, la entrada de la economía China al capitalismo, la falta de proveedores nacionales para esta industria y cuales son los efectos que ha traído toda esta problemática a la economía nacional. Por último dentro de este mismo capítulo se mencionan los diferentes planes y programas que el gobierno federal ha implementado para la recuperación de esta industria, así como unas alternativas para salir de la crisis por la que esta atravesando esta industria.

Es importante señalar que la industria maquiladora ha jugado un papel importante para nuestra economía y aunque ha pasado por altibajos importantes siempre se ha recuperado, y ahora no será la excepción, claro que debemos de hacer hincapié en que necesita transformarse para salir de esta decadencia, la economía cuenta con muchas cosas a favor para lograr esta recuperación, no es un trabajo solo del Gobierno Federal, sino también es un trabajo de los empresarios, de los proveedores y de los trabajadores para salir adelante; es un trabajo de todos, se debe de crear conciencia de qué es lo que se debe de hacer para incrementar la competitividad de la industria y reposicionarse en el sector industrial global.

Por lo que una vez revisado lo anterior se presentan las conclusiones a las que se llegó en el presente trabajo y por último un anexo estadístico con los “Indicadores Mundiales de Competitividad” y su evolución durante los últimos diez años.

El método que voy a utilizar para desarrollar el tema de mi tesis es el “Método Deductivo”, el cual es el método que constituye un movimiento del pasar de lo general a lo particular; del conocimiento de las propiedades inherentes a numerosos fenómenos; al conocimiento de las propiedades de fenómenos singulares.

Y esto es en referencia a que primero se tocara el concepto de globalización a nivel mundial, viendo como se ha ido desarrollado, para luego ver como ha sido el efecto de la globalización en México, sus consecuencias del mismo para poder aterrizarlo e hilarlo al tema del TLCAN, viendo cuales fueron las causas de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y como es que le afectó a la Industria Maquiladora de Exportación este tratado, después continuaremos con el estudio de la industria manufacturera en general como se dio (sus orígenes) y cual ha sido su comportamiento a lo largo de su desarrollo, para llegar en especial a la industria maquiladora y conocer como es trabajo, cuales son las mas importantes, por que son importantes en la economía nacional.

Y lo que seguirá a continuación será analizar este comportamiento hasta antes del año 2000, que es cuando empieza su etapa de decadencia y el desencadenamiento de los problemas por los cuales ha pasado. Conociendo los Términos de Competitividad y estos unidos a la industria para ver como les esta afectando hasta la actualidad y también ver como estos mismos términos o índices son los que la impulsan para lograr su posicionamiento a un nivel mundial; esto por medio de políticas especiales o de programas específicos para cada una de las ramas de la industria.

La técnica que utilice para el desarrollo de la presente investigación es de tipo estadístico, ya que solo se hacen cálculos de tipo matemáticos para realizar medias, sumatorias, etc. Y el enfoque que le doy al presente trabajo es de tipo macroeconómico dinámico, es dinámico por que analizo a la Industria Maquiladora un periodo de tiempo de aproximadamente diez años, y además es de carácter macroeconómico por que analizo a todo un sector industrial y no solo a una industria en particular.

1. MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN.

1.1 El fenómeno de la globalización.

“La idea de la globalización se desprende de la teoría general de la integración económica, donde se destaca la necesidad de articular a la economía mundial dentro de un conglomerado armonioso y dentro de esta teoría destacan elementos fundamentales y funcionales como el comercio y sus prácticas generales, esto en referencia al intercambio de bienes y servicios entre los distintos países¹”, pero este proceso de integración global parte de una serie de subteorías, como las ventajas comparativas y de la especialización comercial, la cual se enfoca en el alto nivel de habilidades y destrezas (el uso de la ciencia), y la aplicación de los conocimientos aplicados a la transformación (el uso de la tecnología) y otras variantes de las teorías del desarrollo económico.

Por lo que la eficiencia y la productividad de cada uno de los países acelerarían o retardarían el proceso de la globalización; ya que a mayor adelanto científico y tecnológico se puede pasar a una etapa de innovación, esto para dar una nueva forma en la combinación de los factores de la producción y en los nuevos productos, lo cual se transformaría en la apertura de nuevos mercados.

Con lo que se creía que el proceso de la asimilación científica de la globalización impactaría a las economías subdesarrolladas y se transformaría en beneficios para estas; además de que otro punto que se tenía a favor era que podría corregir las desigualdades e inequidades entre distintas naciones, esto por que creaba condiciones de equilibrio a nivel mundial, pero en la realidad y en la actualidad no es cierto, ya que en lugar de reducir las brechas las ha aumentado y también las ha acentuado de manera muy marcada.

La globalización es una expansión del capitalismo, es parte integral de un modo de organización económica y social profundamente desigualador de la naturaleza, y esta basado en la explotación de los seres humanos y la depredación de la naturaleza, ya que asocia el progreso de algunos con la desventura de muchos.

El desarrollo de la globalización se dio por medio de un crecimiento muy temprano el cual estuvo basado en los intercambios monetarios e inversiones, y durante el siglo XV al XIX, los detonantes fueron el comercio y la inversión extranjera, el caso es que este fenómeno durante la etapa del imperialismo se baso en el comercio y las manufacturas.

¹ DAVILA Aldás, Francisco R. “Globalización, Integración, América Latina, Norteamérica y Europa” Editorial. Fontamara, México 2002. p. 28

Mientras que se dejó a un lado la minería y el campo, por lo que los principales productores de estas ramas lo vieron como un obstáculo para que se diera un desarrollo pleno de las economías modernas, ya que la globalización se centraba específicamente en los Estados-Nación.

Por lo que había una diferencia crucial entre unas regiones y otras menos desarrolladas; por lo que siguen presentándose diferentes clases sociales, los cuales se clasifican en “sujetos de la Globalización”: entre los que se encontraban comerciantes, inversionistas y rentistas de servicios, como un primer grupo-, los cuales tenían intereses antagónicos a los de (un segundo grupo) los obreros, campesinos y productores nacionales, esto debido a la política que se empleaba en la época; ya que ellos veían al concepto de la globalización (los del primer grupo) como algo que traería interdependencia de las naciones, daría una naturaleza compartida de las economías, una mutualidad de los intereses y todo esto se transformaría en beneficios compartidos.

Pero paso todo lo contrario, pues el concepto principal de la globalización es la dominación y la explotación por parte de los países desarrollados hacia los menos desarrollados, esto a través de las poderosas corporaciones y los bancos multinacionales.

“Ya que la globalización entalla una transformación importante en la organización de la actividad económica y del poder político económico, por que fortaleció ciertos componentes de los Estados-Nación, sobre todo en aquellos que estaban vinculados con las funciones financieras de carácter internacional.²”

Ya que la globalización promueve que se de una transformación parcial pero de manera profunda dentro de la organización territorial de las actividades económicas y también dentro del poder político y social, puesto que contribuye a forjar lo que se empieza a concebir como la “nueva geografía del poder”, debido a que ahora las empresas pueden operar a un nivel transfronterizo y con esto se da la emergencia de establecer un nuevo régimen legal para poder regular las transacciones de estas empresas transfronterizas.

Por lo que cuanto más globalizadas estén las empresas, podrán tener filiales que operaran desde el extranjero, con lo cual pueden diversificar tanto su producción, como su fuerza de trabajo, pero sus “funciones centrales³” se desarrollan en un solo Estado, donde se localiza la matriz. Por lo que la globalización ha tenido un impacto fuerte dentro de la competencia global sobre todo en la política regulatoria de carácter interno, puesto que trasciende en el ámbito donde la competencia es más intensa. Y esto se transforma en que las jurisdicciones rivalicen entre si para atraer industrias nacionales o transnacionales.

² GAMBRI, Mónica. “La globalización y sus manifestaciones en América del Norte” Editorial UNAM. México 2002 pp.61,62

³ Como funciones centrales se entienden: las gestiones de alto nivel como las financieras, las legales, las contables, las administrativas, las ejecutivas y las de planeación entre otras.

Y además de tener sujetos, como lo mencionamos anteriormente, también cuenta con clases o actores dentro de la economía política mundial y podemos destacar tres clases: los defensores y beneficiarios, los adversarios y las clases y estados explotados; y también aquellos que experimentan tanto explotación como beneficios y varían su respuesta.

Lo que promueven a la globalización son los países y Estados poderosos y su apoyo principal es su gran hegemonía, aunado a su gran posición competitiva que les da poco que perder y mucho que ganar, además de contar con el apoyo de los altos funcionarios, académicos y medios de comunicación, los cuales les elaboran las teorías: les dan conceptos, los cuales utilizan para con ellos justificar sus estrategias, tácticas y programas globalistas.

Pero un grupo que no podemos dejar atrás son los banqueros, los agentes financieros, exportadores e importadores de servicios, ya que tienen un poder sin igual, esto debido a las grandes transacciones y dinero, del que disponen para financiar campañas políticas y a las organizaciones sociales, con lo que podemos mencionar que el dinero juega un papel de suma importancia dentro del fenómeno llamado globalización.

Por la parte de los adversarios, podemos mencionar a los países subdesarrollados y en particular a los movimientos campesinos, puesto que las políticas establecidas vienen a destrozarse a los productores locales, los cuales son incapaces de competir con las importaciones de productos agrícolas más baratos, a éstos se les une la clase trabajadora, los cuales luchan contra las amenazas de los recortes de plantas, en el monto de las pensiones, de los planes de salud y el más importante, el crecimiento de la inseguridad laboral, en entre otros.

Los que también se ven afectados son las pequeñas empresas, puesto que se ven afectadas por una serie de recortes a los subsidios, por la “desindustrialización”⁴, la privatización, entre otras cosas lo que ha ocasionado una cadena de empobrecimiento por parte de las pequeñas empresas y por otra parte ha concentrado la riqueza en un selecto grupo de empresarios.

La lucha se va a seguir dando por ambas partes una por no ceder a los intereses de la globalización y los otros por expandir su poder económico y su dominio territorial, pero el punto clave es y será el control por parte de los defensores de la globalización y la capacidad con la que cuenten para poder utilizarlo a su beneficio, para así poder crear las condiciones óptimas para que se de una expansión global de este fenómeno.

La globalización trae la creciente dominación de la llamada producción flexible, basada en cambios tecnológicos que pavimentan el ingreso de la microelectrónica, la computación y la biotecnología. La globalización también ocasiona una transformación de las comunicaciones que impacta la producción y la cultura.

⁴ Que es la asimilación de las tecnologías de la información, de las telecomunicaciones y del transporte, destinados a facilitar y acelerar los procesos productivos y de comercialización de las mercancías, dentro de la nueva revolución industrial, todo esto con la ayuda del hardware y del software.

Los procesos de globalización también se refieren a los fenómenos ecológicos que afectan a todos los países por igual. Finalmente, la globalización ocasiona una relación cambiante entre los fenómenos económicos, ecológicos y políticos que aún no se articulan adecuadamente y producen los problemas, aparentemente nuevos, de gobernabilidad que se conocen a nivel mundial.

La dependencia de los países entre sí no es algo nuevo, México, desde los años ochenta ha sido altamente dependiente del comercio exterior. Los movimientos libres de capital tampoco son algo nuevo en la historia, así como tampoco lo es la existencia de las empresas transnacionales. A finales del siglo XIX existía libre movimiento de capitales y el mercado internacional estaba prácticamente dominado por la actividad de empresas internacionales

Para 1994 en su "Report" la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, por sus siglas en inglés) afirmaba que la globalización se refiere al límite de la integración internacional, por lo que un número creciente de economías devienen mutuamente interconectadas a través de los flujos internacionales de bienes, servicios y factores de la producción.

El gran impulso hacia la globalización fue de tipo político, social y económico; político por el resultado de un cambio en el poder político, el cual alejó a los regímenes de izquierda, populistas y nacionalistas, a favor de los regímenes globalistas, desde el punto de vista social el impulso fue la derrota de los sindicatos y la decadencia de la clase trabajadora, la clase media y el campesinado.

Pero el efecto neto del poder que estableció la nueva clase globalista fue el debilitamiento del control público y de las limitaciones sobre la explotación capitalista de los recursos, los mercados y el trabajo, y la entrega a inversionistas privados de importantes palancas de acumulación en los campos minero, financiero y manufacturero.

Todo el proceso de la globalización debería de estar aunado a las voluntades de todas las naciones, pueblos, países; a los intereses de todo el mundo no de unos cuantos, por lo que todas las decisiones deben de ser articuladas entre sí. Ya que este fenómeno debe de ser entendido como una integración mundial de los mercados, de la producción, de las finanzas y de las tecnologías, así como sus consecuencias o efectos para buscar un beneficio en común para todos

La globalización refleja una yuxtaposición de al menos cuatro fenómenos importantes:

1. La relativa declinación de la hegemonía de los EU y de su liderazgo político-económico.
2. El rápido crecimiento de los mercados financieros, facilitando la desregulación y por las tecnologías de la información.
3. La globalización de las actividades corporativas y la globalización de la demanda.
4. La preocupación creciente del público por el deterioro del medio ambiente.

No podemos forzar o empujar para que se de la globalización, debe ser algo natural, ya que el forzarla llevaría a infringir la soberanía, que es la libertad de cada nación para aceptar o no algo que le afecte o beneficie.

Ya que de entrar al juego estaríamos implicados en una exposición directa a la competitividad internacional, algo que nos pone en una gran desventaja en comparación con los demás países desarrollados, lo que nos provocaría realizar reformas y reestructuraciones en los sistemas productivos nacionales, lo cuales afectan a muchos y benefician a unos cuantos; además de adoptar políticas acordes a las nuevas necesidades del país, lo cual nos llevaría a un callejón sin salida, ya que nos lleva a un deterioro acelerado de nuestra economía.

“El fenómeno de la globalización ha penetrado en todas las esferas de la vida humana desde el inicio de la presente década. Prácticamente ningún área de la sociedad ha quedado libre de recibir y experimentar las influencias que se le atribuyen a ese proceso. De igual manera que las sociedades identifican la democracia con la nueva política, así también se identifica a la globalización con la nueva economía capitalista.”⁵

El hecho de que el fenómeno económico de la globalización está determinado esencialmente por el capital financiero más que por el capital productivo, está generando desajustes y crisis en prácticamente todas las regiones del mundo.

1.1.1 Concepto de la globalización

La globalización, es el concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Y este fenómeno surge como consecuencia de la internacionalización de las economías cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

En sus inicios, el concepto de globalización se ha venido utilizando para describir los cambios en las economías nacionales, cada vez más integradas en sistemas sociales abiertos e interdependientes, están sujetas a los efectos de la libertad de los mercados, las fluctuaciones monetarias y los movimientos especulativos de capital.

Los ámbitos de la realidad en los que mejor se refleja la globalización son la economía en general, la innovación tecnológica, entre otros.

⁵ El capitalismo, dio sus primeros pasos en las finanzas, en el siglo XIV. Aunque desde entonces se ha desarrollado tomando formas industriales, nunca ha renunciado a este signo original. Su última mutación, la de la globalización, es acorde con ésta constante en México en 1982, después, en 1994; el sureste asiático y Japón desde 1997, Rusia hoy: la recurrencia de las crisis financieras recientes destacan el trazo constitutivo del capitalismo. Las crisis conllevan a dos lecciones: el capitalismo sigue siendo inestable y la mundialización exige la regulación.

Pero en su sentido más general podemos decir que “la globalización se refiere a los flujos transnacionales de mercancías, la inversión, la producción y el uso de la tecnología⁶”, pero para muchos de los investigadores estos flujos han creado un Nuevo Orden Mundial, con sus propias instituciones y configuraciones de poder, que han reemplazado a las antiguas estructuras previas asociadas con el Estado-Nación.

Otro punto de vista indica que la Globalización en sus inicios (finales del siglo XIX) implicaba las políticas económicas para los países desarrollados de *laissez faire* que precedieron a las políticas que se aplican actualmente, como son: la ausencia de legislación para el trabajo y el medio ambiente, la falta de control cambiario y los poderes limitados para las bancas centrales, si es que estos alguna vez existieron.

Mientras que para los subdesarrollados estas políticas se vieron debilitadas por la Primera Guerra Mundial, esto en la medida que las manufacturas y los productores de clase media demandaron mayor protección y desarrollo para el mercado interno, ya que éste iba ganando en relativa importancia.

La globalización es el principal de los grandes cambios que han transformado radicalmente al mundo en las últimas dos décadas, es una tendencia actual, un fenómeno futuro y un proyecto “hegemónico⁷”, y como señala García Canclini (1999) es un conjunto de procesos que están tanto homogeneizando al mundo, como fraccionándolo articuladamente de una nueva manera.

Se han dado dos clases de transformaciones con dimensiones diferentes con la entrada de la globalización:

1. “**Extensiva**: que es de tipo Cuantitativo, y puede sintetizarse en la extensión mundial del capitalismo, la expansión de las redes de comunicación y de los transportes, del mercado mundial de mercancías y de capitales, la competencia empresarial y la enorme dimensión del intercambio de monedas.
2. **Estructural**: de tipo Cualitativo, y estas son las diferentes transformaciones que acontecieron en el mundo⁸ y se mencionan a continuación:
 - ❖ La revolución informática y de las comunicaciones. Esto fue el resultado de la revolución de la microelectrónica, la cual influyo en la producción, dando grandes avances económicos-sociales, ya que se dio paso a la automatización flexible de los procesos productivos, y se abrió paso a la computación por medio del software, la cual fue la principal fuerza de trabajo de esa época.

⁶ PETRAS James y Veltmeyer ,Henry. “La globalización desenmascarada. El imperialismo en el siglo XXI” Editorial. Porrúa 2003 p. 31

⁷ Es la supremacía de un Estado ejerce sobre otros, o una supremacía de cualquier tipo. Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta 2004

⁸ BASAVE Jorge, Dabat Alejandro y otros. “Globalización y Alternativas incluyentes para el siglo XXI”, Editorial Porrúa México 2002. p.44

Ya qué modifico la lógica de la acumulación de capital y dio un paso a un nuevo ciclo industrial, comandado por el sector electrónico informático y una nueva división global del trabajo internacional. Entre los principales logros se pueden mencionar, la polivalencia y la desburocratización del trabajo, la capacitación continua de los grupos de trabajadores, avances medico-farmacéuticos o la mayor calidad y variedad de bienes y servicios producidos. En lo que respecta a los efectos negativos podemos citar algunos como: la precarización del trabajo o la ampliación de las brechas tecnológicas y culturales entre los países.

- ❖ La reestructuración posfordista y del mercado del capitalismo. Se dio un cambio que tuvo que ver con la sustitución de anteriores relaciones fordistas con otras más flexibles y dinámicas como son: la automatización flexible y la gestión computarizada; la nueva organización del trabajo a partir de los “Círculos de Control de Calidad”; el fraccionamiento de los procesos productivos (la relocalización parcial de los mismos); la aceleración del flujo continuo de información y materiales entre las secuencias del ciclo del producto y elevación de la eficiencia del control a distancias; y por último la sustitución de las series estandarizadas por otras más flexibles.
- ❖ La unificación del mercado mundial. Ya que después de la caída del bloque comunista, determinado esto por el agotamiento del “estatismo⁹” y el nacionalismo corporativo del Tercer Mundo, la unificación del mercado se da en la década de los noventas y se caracteriza por: la extensión de las relaciones mercantil-capitalista de producción, la constitución de una enorme masa global de trabajadores móviles y la plena incorporación de la gran mayoría de los países al mercado mundial. La unificación y reestructuración del mercado no estará exenta de grandes contradicciones.

La primera de ellas, es que a pesar de la amplitud del proceso, el mismo tenderá a tender características excluyentes por que marginará a los países a los países preindustriales y de escasa potencialidad de integración al nuevo mercado. La segunda es la falta de correspondencia entre integración productiva y volatilidad cambiaria-financiera, lo que se transformó en una serie de crisis financieras regionales sucesivas de un amplio efecto productivo.

La globalización en su etapa contemporánea ha profundizado y extendido la parte de la División Internacional del Trabajo; los automóviles son hechos de partes que provienen de fábricas instaladas en países distantes.

⁹Que es la tendencia que exalta el poder y la preeminencia del Estado sobre los demás órdenes y entidades

Mientras que el proceso de exportar los procesos de trabajo que requieren mano de obra industrial intensiva se van destinado a los países subdesarrollados, donde la masa de trabajadores es demasiada y los salarios son poco remunerados, y dejan en los países poderosos una elite de ejecutivos bien pagados.

1.1.2 Características de la globalización

La globalización es algo extraordinariamente poderoso, ya que obliga a actuar a los países de la región y a su gente de un modo que no deja alternativas; ya que la globalización no es un fenómeno nuevo, y tampoco se trata de un proceso homogéneo en donde todos seremos iguales, no conduce al progreso ni al bienestar, y menos conduce a una democracia.

“La globalización es un proceso, o mejor aún es un conjunto de procesos, que vienen desarrollándose con aceleraciones y desaceleraciones, estos procesos tienen dinámicas y ritmos desiguales y su proceso es diferenciador, ya que la globalización por un lado puede redundar en un mayor bienestar social, progreso técnico y desarrollo económico, pero en otras ocasiones los efectos que puede generar son exactamente opuestos y catastróficos.¹⁰”

Expondremos unas de las principales características de la globalización:

- ❖ **La globalización no es algo nuevo:** ya que es un proceso que se origino en Europa a mediados del siglo XV y XVI, y se ha expresado dentro de las economías y mercados las cuales contaban con un fuerte dinamismo comercial, esta íntimamente ligado al desarrollo del capitalismo como un modo de producción expansivo respecto de los territorios, poblaciones, recursos procesos, etc. Ya que el desarrollo de la ciencia y su aplicación favoreció a la conquista de nuevas fuentes de materias primas y de productos; así como a la implementación de nuevas políticas.

Si pudiéramos hacer un recuento podríamos empezar desde la primera Revolución Industrial (siglo XVIII) con un nuevo modo de producción masiva; cuando se presento la Segunda Revolución Industrial (siglo XIX) se dio un boom en lo medios de transporte y la aplicación de la energía eléctrica dentro de la producción; con la tercera revolución pasando por la nanotecnología dentro de la producción.

- ❖ **No es un proceso homogéneo:** ya que la globalización resulta ser un proceso de desenvolvimiento desigual ya sea en diferentes niveles o dimensiones, ya que se han dado diferentes tipos como la globalización comercial, la globalización productiva y por último la globalización del capital. Por un lado se da la apertura externa de las economías más desarrolladas, la que es menor que la presentada en los países menos desarrollados.

¹⁰ SAXE, Fernández John. “Globalización: Crítica a un Paradigma“ Editorial Plaza-Janés. México 1999 p. 71

La globalización opera de manera desigual ya que el capital financiero puede moverse entre los países buscando las tasas de ganancia y las condiciones más atractivas, mientras que los trabajadores no se pueden mover con la misma facilidad. La globalización es un proceso sometido a decisiones de los principales protagonistas Estados Unidos, Unión Europea y Japón, ya que los flujos económicos internacionales tienden a centrarse en torno a estos tres. Dentro de la etapa actual la globalización conjuga tecnologías informáticas con condiciones laborales decimonónicas; por lo que la globalización tiene una tesis de carácter desigual y combinado del desarrollo capitalista.

- ❖ **No supera las diferentes entre el desarrollo y el subdesarrollo:** ya que “la expansión del capitalismo solo conduce a diferenciaciones crecientes entre las distintas regiones del mundo con desiguales niveles de desarrollo.¹¹” con los datos dados por el Banco Mundial los países pobres son aquellos que cuentan con un ingreso medio por habitante de menos de un dólar al día, captan como el 7% del producto mundial, mientras que los países ricos concentran casi el 80% del comercio mundial y casi el 70% del producto mundial y reciben más del 80% de la Inversión Extranjera Directa.

Por lo que, con lo anterior, podemos decir que la globalización, lejos de homogeneizar, ahonda las principales disparidades, ya que en la última década el abismo que hay entre las regiones más desarrolladas y el resto del mundo creció en un 85%.

- ❖ **No promueve el progreso ni el bienestar;** ya que se registra el crecimiento de la pobreza, hay desempleo y subempleo en cifras récord, pero sobre todo se ahondan las diferencias; en la relación empleo/producto por lo que el empleo cae más abruptamente que el producto y la reactivación no se da, ya que cuando crece el producto el empleo no lo hace de la misma manera, hay deterioro de los salarios, debido a que no tiene buenos niveles, el trabajo deja de ser remunerador, por lo que esta tendencia de las competitividades propicia que bajen los costos laborales como un recurso de la racionalidad capitalista.

En lo que respecta a las políticas de privatización y de desregulación reducen los niveles de empleo y deterioran las condiciones de trabajo, además implican la cancelación o arancelamiento de servicios sociales de los trabajadores.

- ❖ **No conduce a una globalización democrática:** ya que lo que podemos observar es la capacidad de la globalización capitalista de imponerse en una gran variedad de contextos institucionales en lo que la característica común es el carácter restringido de la participación popular, o su mediatización por una red de mecanismos institucionales.

¹¹ Ya que podemos ver que el libre comercio y el neoliberalismo no dieron estabilidad, equilibrio y bienestar como se había mencionado que pasaría con la llegada de este nuevo modelo

Ya que la idea de la funcionalidad entre la globalización y la democracia es una concepción netamente norteamericana, la cual consiste en promover a determinados actores políticos e implantar las “democracias de mercado”¹². Lo democrático va relacionado con determinadas garantías institucionales a la libre expansión del capital y a la institucionalización de los ajustes macroeconómicos neoliberales, mucho más que con un conjunto de derechos y garantías individuales y sociales.

- ❖ **No acarrea la desaparición del Estado:** ya que esta idea revela el parentesco entre la ideología ligera de la globalización y el neoliberalismo; ya que la expansión global de los mercados tiene como consecuencia la retracción de los Estados; la economía, los negocios, la cultura y el consumo se desterritorializan y como consecuencia el principio que había en la autoridad soberana del Estado tiende a ir desapareciendo. Aunque podemos decir que el Estado Interviene a favor de los grupos mejor articulados a los procesos de globalización para fortalecer su posición en el mercado y promover sus intereses, perspectivas y objetivos.

En la actualidad la globalización financiera y neoliberal ofrece ante todo una reorientación en el sentido de la gestión del Estado, ya que esta reorientación tiene un lugar específico que cambia el referente social y político de la gestión estatal y por lo mismo se da un cambio en las modalidades de la intervención estatal.

Para Charles Oman investigador de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) considera que la globalización se puede usar en dos sentidos: primero se refiere a un sistema comercial global, donde la liberación y las políticas gubernamentales comerciales son el foco de atención; y como un proceso macroeconómico, conducido por estrategias y conductas dictadas por las corporaciones más fuertes.

La simple idea de que se presente el fenómeno de la globalización en los países en desarrollo abarca varias etapas, ya que primero debe evolucionar de ser un país exportador de materias primas a ser uno de productos manufacturados con alto valor agregado, pero no se ha completado este proceso del todo (en el caso particular de la economía mexicana no se ha dado ese paso a la etapa de la innovación), puesto que no se han dado las transformaciones científicas y tecnológicas necesarias, por lo que no han podido competir a nivel mundial en una economía globalizada.

¹² Estas son regímenes políticos donde el ingrediente principal viene dado por la promoción y la consolidación de la economía de mercado desde la visión neoliberal.

1.1.3 Implicaciones de la globalización en el comercio internacional

Este proceso de globalización se presenta alrededor de la década de los 70's del siglo XX, donde dentro de la estructura productiva de los países industrializados se da un acelerado proceso de transformación, una de sus principales características es que empieza a detenerse el proceso de dinamismo que se había presentado y con eso llega a su fin la fase de expansión y se presenta un nuevo concepto conocido como la "Estanflación" – recesión con inflación-.

Por lo que se da un cambio en los flujos de las manufacturas, con una mayor competencia y unos desajustes monetarios, los cuales desencadenaron unas medidas de corte Neoproteccionistas en el contexto del comercio mundial como: el acuerdo multifibras, las cuotas y los derechos compensatorios al acuerdo, además de los acuerdos de restricción voluntaria en la industria automotriz.

Para los años siguientes las economías desarrolladas experimentaron una pérdida de competitividad en sus ramas industriales maduras, frente a los nuevos productos manufacturados provenientes de los "Nuevos Países Industrializados"¹³ (NIC'S), ya que estos nuevos países estaban adquiriendo ventajas competitivas en industrias tales como: la siderurgia, la textil, la petroquímica básica, la del calzado y en algunos productos electrónicos, lo que trajo como consecuencia que algunos de los países industriales empezaran a perder terreno incluso dentro de sus propios mercados internos.

A mediados de 1972 los países industrializados empezaron a realizar una serie de ajustes importantes dentro de los procesos de modernización tecnológica y en sus estructuras industriales, esto con la finalidad de otorgar a sus aparatos productivos una mayor competitividad y más eficiencia, con innovaciones que impulsaran su crecimiento.

Por lo que se planteo un proceso de reestructuración dentro de las principales ramas industriales como:

- ❖ Industrias altamente consumidoras de energía
- ❖ Industrias con plantas y líneas de producción poco flexibles
- ❖ Industrias en declinación en su relación productividad-salario.
- ❖ Industrias altamente dependientes de la importación de materias primas

En lo que respecta a los países industrializados se plantearon los siguientes objetivos:

- ❖ Presionar para que los países en desarrollo abrieran sus mercados a sus productos.
- ❖ La aplicación de acuerdos de restricción voluntaria y cuotas compensatorias
- ❖ La aplicación de impuestos y medidas fitosanitarias.
- ❖ La liberación del sector servicios, lo cual les permitía asumir un control absoluto de este comercio, pues contaban con amplias ventajas competitivas.

¹³ Nuevos Países Industrializados: Corea del Sur, Taiwán, México, Brasil, entre otros.

Además de que se dieron innovaciones tecnológicas; esto entendido en lo siguiente: “primero se da una investigación teórica básica y no aplicada, el conocimiento por el conocimiento mismo, y que es sólo después cuando se buscan las aplicaciones de dichos conocimientos”¹⁴.

Por lo que varios autores sostienen que son las necesidades prácticas de la actividad diaria, las que van planteando los problemas y a los cuales se les debe de buscar una solución, por lo que ahora no solo existe la investigación, si esta no es motivada por algún tipo de interés en una aplicación práctica; por lo que se da una fusión entre la investigación básica y la investigación aplicada en los centros de desarrollo.

La tercera revolución industrial se vino dibujando desde la década de los setentas y es la aparición de la microelectrónica, con la administración flexible, teniendo como ramas más dinámicas a la electrónica, la de información y las redes de la comunicación, entre las tecnologías emergentes están las nuevas fuentes de energía, los nuevos materiales, biotecnología, los microchips entre otras.

Pero este nuevo paradigma tuvo diversas implicaciones:

- ❖ “La organización de la producción: se caracteriza por un sistema basado en la articulación de módulos productivos de tamaño pequeño y flexibles.
- ❖ El uso de recursos materiales: tiene la tendencia al ahorro de materiales y energía.
- ❖ Empleo y calificaciones de la mano de obra: desplazamiento del empleo a nivel micro y sectorial, y dependiente del ritmo de crecimiento de nivel macro. Transforma el perfil de habilidades de habilidades y conocimientos requeridos para la fuerza laboral.
- ❖ Las redes de articulación productiva y de infraestructura: reconstruyendo las cadenas productivas, ocasionando cambios en los sistemas de comercialización, transporte y servicios financieros.
- ❖ El surgimiento de nuevos productos y procesos, así como el mejoramiento de los ya existentes.
- ❖ Gran velocidad en la productividad y el cambio técnico.
- ❖ Adaptación de la producción a la demanda, con énfasis en la calidad de los productos.¹⁵”

¹⁴ VILLAREAL, Rene. “México 2010. De La Industrialización Tardía A La Reestructuración Industrial”. Editorial DIANA México 1988. p.54

¹⁵ ESTAY, Jaime, Girón Alicia y otros. “La globalización de la Economía Mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI”. Editorial Porrúa, México 1999. p.158

Ahora en la tercera revolución industrial, dentro de la globalización se da una nueva relación dentro del proceso productivo: el desarrollo tecnológico-industrial y los científicos-empresarios, con lo que se buscó cambiar las estructuras industriales, con el fin de crear nuevas ramas industriales, además de nuevos productos. Por lo que se da una vinculación entre la tecnología, la especialización y el comercio, como veremos más adelante.

Por lo que la organización productiva, cambia su forma de ser, ahora pasando a un sistema de producción flexible, con una automatización de los procesos productivos, además de la fusión de la gestión, producción y comercialización en un solo sistema integrado; con lo que la participación global de empresas de distintos países ya es común, esto trayendo una mayor competencia lo que estimuló el desarrollo tecnológico, la especialización de la producción industrial y el nacimiento de nuevas industrias y la producción global empieza a mostrar las siguientes características: una fabricación mundial, se da una subcontratación internacional, se agudizan el comercio intrafirmas y las alianzas estratégicas entre otras cosas.

La transición hacia la globalización por parte de las industrias, se basó en varias etapas: la primera de estas, parte de un ámbito local donde inicialmente los propios países desarrollados constituían el área competitiva y los oferentes estaban dados principalmente por las industrias ubicadas en ellos; la segunda, donde el área de competencia fue ampliándose hasta alcanzar ciertas regiones donde dominaban los grandes oligopolios transnacionales y algunas industrias locales y la última etapa donde al fin se alcanzó la globalización en los mercados transnacionales, lo cual abarca al mundo entero.

Entre 1974 y 1975 la economía capitalista internacional experimenta su primera recesión generalizada desde la segunda guerra mundial, y esta afectó principalmente a las grandes potencias; esta recesión fue la más grave por que fue general, ya que se dio una caída tanto de la producción como de la demanda interna.

“En Europa las exportaciones germano-occidentales dejaron de aumentar; por lo que se estancaron (en 1974), por su parte su PIB disminuyó en un 0.5% y esto debido al efecto de la recesión internacional. Al mismo tiempo se buscaba dar un nuevo giro a la economía buscando salir de la recesión y pasar a una etapa de expansión, esto por medio de un potente impulso a un nuevo desarrollo de fuerzas productivas y a una nueva revolución tecnológica, y de ello resultó una nueva progresión de la concentración de los capitales y de la internacionalización de la producción.”¹⁶

Al mismo tiempo se empiezan a dar las alianzas estratégicas; es decir, asociaciones y fusiones, esto entre las grandes corporaciones tanto norteamericanas como japonesas y las europeas y lo realizaron con un solo fin, el de tener una mayor consolidación dentro de los mercados mundiales; sus objetivos estaban muy claros: eran salvaguardar los mercados, al mismo tiempo de que realizaban ambiciosos proyectos de inversión compartiendo tanto los riesgos, recursos y distribuyendo los costos.

¹⁶ MANDEL, Ernest. “La crisis de 1974 – 1980” Editorial Serie Popular. México 1977 pp.13-14

Las alianzas buscaban entre otras cosas: celebrar contratos de suministros o abastecimiento, delimitar o compartir las zonas geográficas y realizar las adiciones o controlar otras corporaciones; muy diferentes objetivos a los que buscaban las alianzas estratégicas, ya que con estas pretendía: la formulación y ejecución de proyectos, la celebración de acuerdos de licencia tecnológica, la realización de coinversiones y la celebración de negocios conjuntos.

El cambio tecnológico produjo cinco consecuencias:

1. La supremacía de los EU se puso en declive; ahora Japón y Europa aumentaron su capacidad.
2. El ciclo de vida de la innovación se fue acortando.
3. Las innovaciones realizadas “rejuvenecieron” sectores tradicionales.
4. Las innovaciones tuvieron efectos mucho más amplios y aplicables en mayor número de ramas industriales.
5. Por último, el aumento de la competencia redujo las cuasi-rentas monopólicas.

Un ejemplo de lo anterior, es el caso de la Industria Electrónica de los Estados Unidos; su mercado en la década de los 80’s, se encontraba inundado de productos japoneses, lo que forzó a las industrias norteamericanas a establecer convenios con su principal competidor para conservar sus mercados; muchas de las alianzas que se llevaron a cabo durante estos años fue más allá que un simple intercambio tecnológico o de una fuente de componentes secundario, el fin último era conservar su mercado.

Tabla 1 Alianzas Estratégicas Relevantes

CORPORACIONES	PAÍSES	RAMA INDUSTRIAL
AT&T -OLIVETTI	EU-ITALIA	TELECOMUNICACIONES
GENERAL MOTORS- TOYOTA	EU-JAPON	AUTOMOTRIZ
FORD-MAZDA	EU-JAPON	AUTOMOTRIZ
CHRYSLER-MITSUBISCHI	EU-JAPON	AUTOMOTRIZ
VOLVO-RENAULT	SUECIA-FRANCIA	AUTOMOTRIZ
INTEL-NEC	EU-JAPON	MICROELECTRONICA
HELETT PACKARD-SAMSUMG	EU-COREA	MICROELECTRONICA

Fuente: Documento de Rene Villareal 1988

En la década de los 80’s se vio un cambio en la tendencia hacia la globalización de los mercados, puesto que solo la industria alimentaría estaba a cargo de las industrias locales, quedando un gran campo para la “producción globalizada” como lo son ahora el sector automotriz y el de las autopartes, los materiales de construcción, algunos componentes electrónicos y maquinas y herramientas.

En esta década, los cambios en los procesos productivos, modifico el papel que jugaban los diversos elementos productivos, así como cada una de las ramas y sectores, por lo que se modificó las relaciones entre los capitales y los países.

Como consecuencia se presentaron problemas como el desempleo, algunos cambios en las condiciones y en los contratos colectivos de trabajo, además de la caída de los salarios, las fusiones entre otros. Por lo que ahora, la integración esta basada en la eficiencia de la revolución científico-tecnológica, la cual tiene las siguientes características: la especialización y cooperación, con una división internacional del trabajo entre las regiones y el entrelazamiento internacional del capital.

Otra ventaja de estas alianzas y de manera especial en los convenios de firmas Estados Unidos-Japón fue la alianza INTEL-TOSHIBA, ya que se negociaba la tecnología (por parte de Estados Unidos) y el capital financiero, con lo cual se obtenían mejores ventajas por parte de Japón, ya que podían acceder a un mercado que antes estaba vedado para ellos por el proteccionismo norteamericano.

Ya que para estos años, más de 250 plantas productivas japonesas se encontraban dispersas en 13 países europeos, teniendo una de cada 4 plantas participación en la rama electrónica. Además de que las principales inversiones japonesas solo representaban un 13% de las inversiones totales de este país fuera del Japón, y algo menos de la mitad de las inversiones japonesas en Estados Unidos.

1.2 La globalización y su impacto en la economía mexicana

En la actualidad, México se enfrenta al reto de rearticularse a los procesos de globalización que están transformando el mundo. El desarrollo tecnológico está desplazando las formas de producción anteriores y está construyendo nuevos objetos culturales a nivel internacional y nacional. México tiene que apropiarse de las nuevas tecnologías, así como de las nuevas expresiones culturales.

Es imprescindible que México someta los avances tecnológicos a sus propios objetivos políticos. Para ello se tiene que asumir los problemas tecnológicos de cada etapa de desarrollo y crear las instituciones permanentes para resolverlos.

Por primera vez en los últimos 30 años, se vive un final de sexenio con una economía dinámica, globalizada y con estabilidad macroeconómica, pero sin reflejarse en el Producto Interno Bruto por habitante, el cual apenas crece 2% entre las administraciones de López Portillo y Ernesto Zedillo.

Al tomar en cuenta la inflación, el Producto Interno Bruto por persona en México promedia 35 mil 600 pesos en la presente administración contra 34 mil 900 pesos en el periodo de López Portillo. En los últimos 24 años, la riqueza por habitante, medida por el Producto Interno Bruto per cápita, prácticamente se estancó. El nivel alcanzado por el PIB per cápita en el actual sexenio sólo es 0.8 por ciento mayor al de la administración anterior, en términos reales.

En la siguiente tabla podemos realizar una análisis mucho mejor de la economía nacional en los últimos dos sexenios, para ver el comportamiento de los principales sectores de la economía.

	Carlos Salinas		Ernesto Zedillo	
	1989-1994		1995-2000	
	Promedio Sexenal	Último año	Promedio Sexenal	Último año
Sector Real				
Inflación	15.6	7.1	21.8	9
PIB (%)	3.9	4.4	3.4	6.9
PIB mmd	331	421	417	581
PIB per capita	3,906	4,714	4,367	5,818
Desempleo	3	3.7	3.9	2.2
Nuevos Asegurados del IMSS	335	186	371	515
Salario mínimo	106.9	100	80.3	77.6
Salario manufacturero	86.8	100	80	83.5
inversión	22.6	21.7	23.4	23.8
Ahorro interno	17.6	14.7	21.4	20.9
Sector Público				
Balance Público	-0.9	0.2	-0.6	-1.1
Ingresos Tributarios	11.2	11.3	10.2	10.6
Precio del petróleo	15.2	13.7	16.9	24.7
Ingre petroleros	29.9	28.1	34.9	33.1
Gasto social	45	52.7	55.7	60.7
Deuda Pública total	40.6	31.4	29.4	23
Interna	17.8	13.1	7.8	10.5
Externa	22.8	18.3	21.6	12.5
Sector Financiero				
Cetes a 28 días	23.9	14.1	26.9	15.3
Tipo de cambio	3	3.4	8.4	9.5
Sobre(sub)val	7.1	17	-0.9	16.5
Crédito al S. Privado	22	35.1	26.5	18.5
Sector Externo				
Exportaciones	46.4	60.9	118	166.5
Importaciones	55.6	79.3	119.1	174.5
Balanza comercial	-9.2	-18.4	-1.1	-8
Apertura Comercial	30.8	33.3	56.7	58.7
Balanza en CC	-17.8	-29.7	-9.8	-18.1
Como % del PIB	-5.4	-7	-2.4	-3.1
IED	5.1	11	11.7	14.9
Como % del PIB	1.5	2.6	2.8	2.6
Reservas Internacionales	13.7	6.2	25.8	33.6
Como % del PIB	3	0.9	2.6	2.3
Deuda Externa total	112.1	135	149.5	151.7
Como % del PIB	33.8	32.1	35.8	26.1

Fuente: Elaboración con datos de INEGI, BANXICO y SHCP.

El PIB per cápita promedio nacional, se ubicó en el 2000 en 5 mil 800 dólares, la inflación llegó al 9% y los niveles de desempleo eran del 2.2%, el salario mínimo de los trabajadores era menor que el de los que trabajaban en las industrias maquiladoras y nuestra balanza comercial era deficitaria con alrededor de 8 mil millones de dólares, por lo que para poder producir bienes necesitábamos importar más de lo que teníamos.

Sin embargo, al interior de las entidades federativas del país persisten los marcados contrastes. El reto que el proceso de globalización le presenta al país es de rearticulación. Es decir, México ha quedado rezagado en el proceso de globalización por la falta de una política que defina con precisión hacia dónde se quiere encaminar el país. Es una decisión que el avance tecnológico y el desarrollo de las fuerzas productivas hacen imperativo y obligatorio.

La rearticulación de la nación a los procesos de globalización actuales requieren urgentemente nuevas políticas que eleven los niveles de educación y de salud de la población para enfrentar el reto. La elevación de los niveles de tecnología en los diferentes sectores de la producción evita la llamada dualidad y la dificultad que los trabajadores de un sector puedan trasladarse a otro.

Esta situación, que actualmente prevalece en países en desarrollo, constituye uno de los principales frenos al desarrollo integral de los mismos. El reto que presentan los procesos de globalización se centra en la capacidad de los países para rearticularse e integrarse de lleno a la dinámica social y económica internacional. La rearticulación responde a una realidad jerarquizada.

El problema más serio que enfrenta México, en relación con la globalización, es el desconocimiento sobre la dinámica que existe a escala mundial en torno al desarrollo de la ciencia y la tecnología. Esta falta de conocimiento pone al país en una posición muy desventajosa en todo lo que concierne al desarrollo del comercio mundial y a la competencia a nivel internacional.

El cambio fundamental se está dando por un desplazamiento del balance empresa-gobierno a favor de la primera. Cada vez hay más señales de la preeminencia de la empresa privada sobre los gobiernos, así como cada vez hay más señales de economía de libre empresa que de economía gubernamental. La actividad económica directa de los gobiernos es más cuestionada en áreas como educación, salud y seguridad que apoyen la puesta en práctica y mantenimiento de un marco jurídico y social que favorezca la libre actuación de la empresa privada.

La liberalización económica está concebida dentro del anterior marco jurídico y social y la misma no se refiere únicamente a objetivos específicos como la abolición de impedimentos al libre comercio o a los movimientos de capital, sino también a objetivos más generales como los relacionados con la flexibilización de la contratación laboral, la tenencia irrestricta de patrimonio y más generales aún como la reducción del tamaño del Estado y la venta o privatización de sus activos productivos.

La nueva política económica no sólo se ocupa de poner en práctica mecanismos orientados a propiciar el crecimiento de las economías y a mantener la estabilidad financiera y de precios, sino también a adoptar las reformas de primera, segunda y tercera generación.

- ❖ Las reformas de primera generación van encaminadas a fortalecer el ambiente macroeconómico de estabilidad y a propiciar un crecimiento de alta calidad. Entre estas reformas pueden mencionarse: la reforma financiera y monetaria; la reforma tributaria y; la reforma de estabilidad de precios.
- ❖ Las reformas de segunda generación van en la dirección de promover una mejor repartición del crecimiento y de acelerar la velocidad del progreso social. Estas reformas comprenden entre otras: la reforma educativa, teniendo en cuenta que la educación es cada vez más una variable económica; la reforma del sector salud y; el mejoramiento de la calidad del gasto público.
- ❖ Las reformas de tercera generación están orientadas a preparar y mejorar el ambiente nacional para la inversión productiva de largo plazo. Estas incluyen entre otras: la liberalización del sistema económico y social; el establecimiento de un sistema regulatorio simple y transparente; la privatización y; la reforma del mercado laboral.

Todas las reformas anteriores suponen la existencia de un marco jurídico que asegure el imperio de la ley a través de sistemas judiciales independientes y un programa de reforma del Estado.

El incremento del comercio y la producción en manos de las empresas transnacionales, los ingentes montos de financiamiento y de operaciones del mercado cambiario que permanentemente se mueven alrededor de nuestro mundo y la amplia utilización de la moderna y sofisticada tecnología y comunicaciones en las operaciones de producción, comercio y finanzas a nivel mundial, nos indican que el proceso de globalización está en vigoroso desarrollo.

El proceso de globalización dentro de la economía mexicana se da dentro de la etapa de la "Tercera Revolución Industrial", lo cual permitió a los países industrializados introducir una nueva generación de productos y procesos, de formas de organización y de estructuras industriales flexibles, lo que su vez ha facilitado lograr la optimización en el uso de sus factores abundantes: el capital, la organización y el conocimiento, en condiciones financieras difíciles, de bajas tasas de crecimiento y desempleo, las nuevas áreas industriales les han permitido a los países industrializados realizar importantes ahorros de materias primas, mano de obra, pero sobre todo, emprender nuevos saltos tecnológicos y de tipo industrial.

Con la entrada de la globalización, a la economía mexicana la colocaba en una situación un poco difícil, y esto era debido al papel con el que contaba nuestro país de ser un exportador nato de materias primas, y al desarrollo, un poco lento, de sus industrias, las cuales se venían creciendo desde las décadas precedentes.

Ya que el viejo esquema industrial de “Protección al aparato industrial” logro conformar una estructura industrial, donde se relacionaban las ramas productivas con un importante grado de autodeterminación tecnológica y también un alto grado de vinculación, con otras actividades productivas las cuales fueron ineficientes y poco competitivas, con lo que se acentuó un desajuste entre el proceso industrializador y el comercio exterior, lo que desencadeno un colapso en el modelo de industrialización de la economía mexicana.

Durante este proceso industrial se configuro un crecimiento de las ramas productoras de bienes de consumo duradero y se “soslayó el impulso a las ramas de larga maduración¹⁷”, de alto riesgo y de menor rentabilidad.

Se presento una oportunidad para liberar estos problemas que fue “el boom del petróleo”, en la segunda mitad de la década de los setentas, pero nada de esto sirvió, ya que el dinamismo de la demanda agregada, las elevadas tasas de crecimiento de sector manufacturero, cuyo coeficiente importado resulto ser altísimo, acentuaron aún más los desequilibrios económicos.

Además de tener una infraestructura insuficiente y que presentaba una desarticulación intersectorial; ya que a pesar de contar con los ingresos petroleros, no se pudo dar una etapa de crecimiento económico (1978-1981) y también una reestructuración y modernización del aparato productivo nacional, para con esto modificar las condiciones que presentaba el país en esa década.

Por lo que en lugar de salir de los desequilibrios estos se acentuaron; por ejemplo: se dieron bajos niveles de productividad, y altos coeficientes de importación, y bajos de exportación no petrolera.

Todo esto afectado aun más por los movimientos de las “variables externas¹⁸” acentuaron la crisis de 1982, y con esta crisis se dio fin al posible patrón de crecimiento de la economía nacional, ya que se mostraron varios efectos, primero, el agotamiento de los recursos tradicionales para financiar las importaciones y segundo, los ingresos por parte del petróleo ya no fueron suficientes para mantener los niveles de compra de las importaciones.

Después de pasar por esta crisis, México decidió iniciar un nuevo proceso de reestructuración industrial, pero con una diferencia importante, la búsqueda de incorporación de innovaciones tecnológicas, las cuales tuvieran efectos con mucho peso para la economía nacional; este nuevo proceso fue impulsado por el Estado, controlado las industrias consideradas como estratégicas y prioritarias, buscando también que el Estado fuera más compacto, sólido y eficiente.

¹⁷ Las cuales a largo plazo hubieran servido para dar un mayor crecimiento para nuestra economía.

¹⁸ Variables como: la reducción del precio del petróleo, las alzas en las tasas de interés, el tipo de cambio y otros desequilibrios industriales.

Para 1985 la participación de las manufacturas dentro del total de las exportaciones fue del 33%, pero esta estructura no es muy buena ya que para los países asiáticos la estructura de sus manufacturas fue del 92% para Hong Kong y Corea, mientras que para Singapur fue de 58%; mientras que la tasa de crecimiento anual de las exportaciones en el periodo 1980-1985 fue de 10.1%, pero en comparación con Corea esta fue para el mismo periodo del 13%.

En nuestro caso, los efectos de la globalización no se dieron de manera uniforme para todas las ramas de la economía; y por lo tanto no se tuvo el impacto que se esperaba que tuviera dentro de algunas ramas industriales, ya que mientras que en algunas se había alcanzado grandes avances en eficiencia, competitividad y de escala de producción.

Como en el caso de la industria petroquímica, la del vidrio y la cementera, hubo otras donde no se tuvo el mismo impacto, ya que no se alcanzaron los niveles de productividad esperados, su maquinaria no estaba dentro de la modernidad y por lo tanto no eran competitivos, como en el caso de la industria textil, la siderurgia o en los bienes de capital.

En el caso de nuestra economía es necesario que se de una combinación de los factores con los que cuenta, ya que estos solo determinarán el grado de rezago que tiene en comparación con los demás países competitivos, además de que debe de reducirse su brecha tecnológica, que debe ser un objetivo prioritario.

Y esto por medio de la incorporación de nuevas tecnologías, pero en aquellas ramas que se caracterizan por ser exportadoras; así se maximizaría la utilización de las innovaciones tecnológicas y se transformaría la industria y el sector en general.

Por otro lado, debe de aprovechar los desarrollo tecnológicos que se van obteniendo de algunas áreas, pero “cuidando el no caer en una alternativa tecnológica imitativa, sino en una tecnología de transformación¹⁹” que nos lleve al desarrollo y el progreso; para esto se requieren de una serie de mecanismos que nos lleven a la innovación, pero sobre todo que sean realistas para nuestra economía y que realmente impulsen una reestructuración de la industria maquiladora, bajo una perspectiva integradora.

¹⁹ Como lo manejan Autores como Vernon y Posner en la Teoría de la Brecha Tecnológica y en el Ciclo del Producto respectivamente, se debe de pasar de una etapa de imitación a una de innovación de producto, mediante la inversión en investigación y en desarrollo

Tabla 2 Implicaciones de la tercera revolución industrial

Cambios de los determinantes de la ventaja comparativa dinámica	Cambios en la forma de penetración de mercados intencionales y avances a mayor competitividad
Automatización y Robótica (mano de obra)	Producción global
Sistema de producción flexible (escala e intensidad del capital)	Subcontratación (Postmaquila) ❖ Componentes de productos ❖ Procesos especializados
Nuevos materiales (recursos naturales) ❖ Plásticos y resinas ❖ Cerámicas ❖ Altas aleaciones	Fabrica mundial
Transporte y comunicación (ventaja geográfica)	Alianzas y fusiones de grandes corporaciones

Fuente: Documento de Rene Villareal 1988

1.2.1 México, la política comercial y los tratados de libre comercio.

¿Por qué comerciar? El desarrollo del intercambio de mercancías o de productos entre las diferentes naciones es una actividad muy antigua; pero se puede hablar de Comercio Exterior sólo desde el momento en que las sociedades humanas se fincan en un territorio determinado y fijan los límites de propiedad, a partir de entonces, cualquier relación comercial que se de y que trascienda las fronteras de un territorio se considera como comercio exterior.

“Hoy podemos encontrar muchas diferencias entre el comercio interior y el comercio exterior de los países, y estas son algunas de esas diferencias: los usos y costumbre, las monedas, los niveles de vida, las normas de calidad de las mercancías, las leyes y reglamentos, los regímenes políticos, la política comercial con el exterior, los idiomas, etc.²⁰”

Por lo que estas diferencias nos obligan a realizar un sin fin de operaciones comerciales con el resto del mundo.

Por lo que nuestro comercio exterior y nuestra política comercial consistieron en un conjunto de medidas gubernamentales encaminadas a regular las relaciones comerciales de nuestra economía con el resto del mundo; pero la política comercial cobra importancia a partir del Plan Sexenal de Lázaro Cárdenas durante el periodo de 1934-1940, pero a partir de 1940 podemos distinguir cinco etapas importantes:

1. Periodo de 1940-1970; caracterizado por aranceles muy elevados para proteger a la industria nacional de la competencia con el exterior, y barreras no arancelarias con el fin de seleccionar las importaciones que se consideraban necesarias para el desarrollo del país.

²⁰ GARCÍA Fonseca, Cándido. “El comercio exterior y su aplicación a la empresa mexicana.” Editorial JGH México 1997² p.20

Este periodo es conocido como “Sustitución de importaciones”, por que se pretendía hacer de México un país industrializado y casi autosuficiente, con lo que produjera mercancías y ofreciera competencia en el exterior.

2. Periodo de 1970 -1976; durante este periodo se pretendió hacer de México un país exportador, desarrollando acciones tendientes a diversificar nuestro comercio exterior, por lo que se instrumentaron incentivos y promociones fiscales en apoyo a las empresas exportadoras y se inicio también el “Programa de las Maquiladoras²¹”, con lo que se logro revertir el saldo negativo de la Balanza Comercial.
3. Periodo de 1976 – 1982; en esta etapa la actividad económica nacional dio un giro en torno a la producción y explotación del petróleo y se perdió la inercia del periodo anterior, de diversificar mercados y mercancías. Se realizo en esta etapa la consulta para negociar la adhesión al GATT por lo que se redujeron algunos de los aranceles al comercio exterior.
4. Periodo de 1983 – 1988; etapa marcada por la inflación y las deudas, por lo que se dio prioridad a las acciones que favorezcan el crecimiento de los países endeudados, inducir a los países deudores a adoptar un cierto tipo de políticas. Por el lado del comercio se promulgo la Ley de Comercio Exterior, México se incorpora al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade), se da la reducción de los aranceles, y se controla la entrada y salida de divisas por operaciones de exportaciones e importaciones.
5. Periodo de 1989 – 1994; entrando a la etapa del cambio de la economía mundial hacia la Globalización de la producción y del comercio, el gobierno de Carlos Salinas inicia en Mayo de 1989 el “Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994)²²”, además de esta estrategia de modernizar la industria y el comercio se consideraron los siguientes puntos como rectores del cambio:
 - ❖ Internacionalizar la industria nacional; creando una nueva cultura empresarial y laboral exportadora, y promoviendo la inversión extranjera.
 - ❖ Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y de la calidad; buscando la vinculación empresas-institutos o escuelas, y creando sistemas modernos en normas, estándares y especificaciones industriales.
 - ❖ Desregulación económica; estableciendo reglas claras y congruentes.
 - ❖ Promoción de las exportaciones; eliminado trabas y restricciones, además de concentrar esfuerzos en las negociaciones la exterior.

²¹ Empresas extranjeras que importan partes y piezas sueltas de mercancía, aprovechando la mano de obra barata mexicana para armar o ensamblar las mercancías en México y posteriormente exportar el producto terminado

²² PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR, cuyos objetivos eran; propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador, lograr un desarrollo industrial más equilibrado, promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior y crear más empleos y elevar el nivel de vida de las personas

A partir del 14 de septiembre de 1993 se fueron firmando distintos acuerdos paralelos entre México, Canadá y Estados Unidos, además de otros tantos con América Latina y el resto del Mundo, y a continuación mencionaremos algunos de esos acuerdos:

- ❖ *Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte*, buscando alentar la protección y mejoramiento del medio ambiente en territorio de las Partes, para el bienestar de las generaciones; promover el desarrollo sustentable a partir de la cooperación y el apoyo de políticas ambientales y económicas; mejorar la observancia y aplicación de las leyes y reglamentos ambientales, promover políticas y prácticas para prevenir la contaminación, además de medidas ambientales efectivas y económicamente eficientes.

- ❖ *“Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte”²³*, donde se buscaba mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en territorio de cada una de las Partes, promover al máximo los principios laborales, estimular la cooperación para promover la innovación, así como los niveles de productividad y calidad crecientes; promover la observancia y la aplicación efectiva de la legislación laboral, además de la transparencia en la administración de la legislación laboral.

- ❖ *El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica*; El 5 de abril de 1994 se firmó el documento que entró en vigor el 1° de enero de 1995. Este tratado cubre los siguientes temas: Acceso a mercados, reglas de origen, Agricultura, normas técnicas, normas Fitozoosanitarias, medidas de salvaguarda, prácticas desleales, compras gubernamentales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

- ❖ *“El Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela”²⁴*, Este tratado es conocido como el G-3, y se busca formar una zona de libre comercio de aproximadamente 150 millones de habitantes, el tratado incluye temas como: trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector automotor, sector agropecuario y medidas fitozoosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardas, prácticas desleales de comercio internacional, principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, etc.

Estos solo son algunos de los Acuerdos y Tratados que ha firmado México, solo establecidos como ejemplos, no teniendo como objetivo presentarlos todos.

²³ Los acuerdos paralelos al TLCAN (Acuerdo de Cooperación Ambiental y el de Cooperación Laboral) fueron publicados el 21 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación

²⁴ Período “EL Economista”, 21 de julio de 1994, p. 43

1.2.2 México y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte TLCAN.

En 1986 el país firmó su ingreso al GATT, con lo cual México se insertó en la economía internacional, por lo que estas acciones acrecentaron aún más los cambios de la estructura económica del país, al obligar a los empresarios mexicanos a producir de manera competitiva y a responder a las necesidades de calidad, precio y trato que los consumidores esperarían recibir y a los que la competencia ya en estos días no solo obliga, sino que es un mal necesario para seguir dentro del mercado.

Antes de la firma del acuerdo con el GATT no existían incentivos para lograr estos objetivos, el consumidor no era parte relevante para nadie, ahora el objetivo de toda la política económica era precisamente satisfacer las necesidades de los consumidores, cuando éstos individuos o empresas.

El nuevo reto para la economía mexicana implicara la llegada del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, ya que por un lado propiciaba que los empresarios nacionales que no produjeran de una manera eficiente desaparecerían rápidamente del mercado frente a la competencia internacional, y conforme fuera avanzado el proceso de apertura, la estructura tarifaria de México se volviera más similar a la de los países desarrollados. Se habían establecido las bases para transformar a la nación.

El nuevo perfil del país ya no correspondía al de una nación cerrada, con un mercado protegido (debido esto al modelo de "Sustitución de Importaciones") destinado a abastecer las necesidades internas, sino al de una nación que buscaba insertarse en la economía internacional a través de la competencia y de la explotación de sus productos a nivel mundial. Muchas empresas comenzaron a transformarse para poder sobrevivir y otras simplemente quebraron o cerraron sus puertas.

Pero casi todas tuvieron que emprender un proceso de cambio para poder enfrentar el nuevo reto que la modernización del país imponía. Es decir, en la última década se ha dado un viraje extraordinario en el país al establecerse las condiciones para que sea la sociedad la que lleve a cabo el desarrollo del país.

Para el gobierno mexicano, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte fue parte central de una estrategia de desarrollo económico orientada a promover exportaciones, atraer capitales y garantizar certidumbre.

México tiene una preocupación por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte: "La sola idea de que México pueda integrarse en una zona de libre comercio con Canadá y de manera muy especial con EU, ha causado una profunda preocupación entre ciertos círculos de mexicanos, resultado lógico de toda una historia de desconfianza y temores alimentados por nuestro sistema educativo, la tendencia socializante de nuestro gobierno en el pasado y de otros hechos que no debemos de ignorar"²⁵.

²⁵ MANSON Edgar, et,al, "Teoría, Luz y Sombra del TLCAN", Editorial Posadas México 1992 p 19.

Para Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte se insertó en una de sus tres estrategias comerciales, la de los tratados de libre comercio (las otras dos son la liberación multilateral en el marco de la Organización Mundial de Comercio y las medidas unilaterales). Entre sus motivaciones políticas estuvo apoyar al régimen vigente en México y a propiciar el crecimiento económico, lo que repercutiría positivamente en la economía de Estados Unidos.

Acordar el Tratado aseguraría la permanencia de las reformas económicas y demostraría que las elites mexicanas habían aceptado las tesis estadounidenses sobre la mejor forma de organización económica (el respeto al libre mercado y la propiedad privada).

“El 12 de junio de 1991 empezaron las negociaciones formales del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en Toronto Canadá, y estas se concluyeron catorce meses después, el 12 de agosto de 1992; por lo que el tratado se firmó por los mandatarios de los tres países el 17 de diciembre de 1992, para que finalmente entrara en vigor el 1 de enero de 1994²⁶”.

Con el Tratado disminuyó la desconfianza mexicana hacia los Estados Unidos. En el balance positivo estaría el aumento del comercio y la inversión; en el negativo, los bajos salarios que se siguen pagando y que mantienen los factores que crean la migración al norte. El TLCAN, que entró en vigor a partir del 1 de enero de 1994, es un conjunto de reglas acordadas por Estados Unidos, Canadá y México para comprar y vender productos y servicios en América del Norte. Se llama libre comercio porque se irán eliminado las barreras al libre paso de productos y servicios entre las tres naciones.

Las disposiciones iniciales del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, formalmente una zona de libre comercio entre los tres países, están de conformidad con el GATT, ahora la Organización Mundial de Comercio “OMC”. La negociación “reconoció” la diferencia del grado de desarrollo entre México y los otros países, por eso el 70% de nuestras exportaciones de inmediato quedaran libres de aranceles para ingresar a su mercado, mientras que México solamente liberó alrededor del 40% de los productos que importaba aunque solo en este campo se noto cierto apoyo.

Puede que todavía no este muy claro el concepto de las reglas de origen así que daremos una definición de lo que son y lo que hacen: “Por reglas de origen se entiende, en general, todas aquellas leyes, reglamentos o prácticas administrativas para asignar un país de origen a los productos comercializados. Dichas reglas también son utilizadas en la determinación de impuestos antidumping, en los códigos de compras gubernamentales, reglas de etiquetado, asignación de cuotas de exportación, etc.²⁷”.

²⁶ Previamente, el Senado mexicano lo aprobó el 22 de noviembre de 1993. La Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá lo aprobaron el 27 de mayo y el 23 de junio de 1993, respectivamente, y la Cámara de Representantes y el Senado de EE.UU., el 17 y 20 de noviembre de 1993, respectivamente.

²⁷ Cardero María, Elena, et, al, Teoría, Que ganamos y que perdimos con el TLCAN, México D.F. Editorial Siglo XXI 1996¹ pp. 92-93

Los retos que imponen el Tratado de Libre Comercio con América del Norte son evidentes: Productores, comerciantes, trabajadores, y prestadores de servicios tendrán que esforzarse para competir eficazmente y ofrecer artículos de calidad a precios competitivos; y que no solo los precios, sino que los mismos productos sean competitivos.

Por lo que el mismo punto también tiene retos a corto plazo: como el de la oportunidad que presenta el TLCAN la de la inversión extranjera, la cual significa una garantía de permanencia de la desgubernamentalización y un incentivo para la exportación. El Tratado de Libre Comercio con América del Norte fue una parte fundamental de la estrategia del gobierno de Carlos Salinas (1988-1994).

Entre el propósitos se contaron los de fomentar el comercio y atraer inversiones para, en consecuencia, crear empleos, mejorar el nivel de vida y reducir los motivos que alientan la migración de mexicanos. El gobierno creó la Comisión Intersecretarial de Libre Comercio para coordinar a las entidades de la administración pública durante las negociaciones, esta comisión estaba integrada por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, la SHCP, la Secretaria del Trabajo y Previsión Social, el Banxico, y la Presidencia de la República.

Se establecieron un conjunto normas, con las que se pretendía garantizar la veracidad de la información que proporcionaba un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen. México, Estados Unidos y Canadá optaron por suscribir un Tratado de Libre Comercio con América del Norte, es decir, firmar un contrato mediante el cual los países se comprometían a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil.

"Las normas son un conjunto de disposiciones gubernamentales cuyo principal objetivo consiste en proteger la salud humana, el medio ambiente y garantizar el respeto a los derechos del consumidor.²⁸" El propósito expreso era el de aumentar el comercio entre las tres naciones, fomentando así un mayor grado de especialización en cada economía y, con ello, un mayor bienestar para el conjunto de las naciones.

"Los obstáculos arancelarios se refieren principalmente a los impuestos que se les aplica a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas, mientras que los obstáculos no arancelarios conciernen medidas de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.²⁹"

²⁸ Damn Arnal, A. Et,al, Teoría, TLC oportunidades, retos y riesgos. Editorial F.C.E México 1994, p 44

²⁹ RUBIO, Luis. et, al. Texto. "Como va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio con América del Norte". México D.F. Editorial. F.C.E. 1992¹ P. 27

1.2.2.1 ¿Por que negociar el Tratado de Libre Comercio con América del Norte?

Ante la firma de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte, este firmado entre Canadá, Estados Unidos y México surgieron nuevas expectativas de cambios que modificaron sustancialmente las relaciones económicas, políticas y sociales que rigieron al país por más de 40 años. Se trataba de una nueva revolución y también de un cambio sin precedencia, cuya naturaleza residía en que el país cambiara de estrategia económica para impulsar su desarrollo (de ser el país más cerrado un día, y al otro ser el más abierto del mundo).

Con la apertura de la economía y su consolidación a través del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, México entro en una nueva etapa de su evolución donde lo que más iba a importar era el nivel de competitividad con el que podría hacer frente a las economías exteriores.

El tratado está conformado por un preámbulo y 22 capítulos agrupados en ocho partes. En el Preámbulo, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión, etc.

El artículo 101 habla sobre el establecimiento de una zona de libre comercio por las Partes del Tratado. Posteriormente, se mencionan los objetivos del tratado en el Artículo 102, los cuales se enumeran a continuación:

Objetivos del Tratado de Libre Comercio con América del Norte

- ❖ Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios
- ❖ Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- ❖ Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión
- ❖ Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual
- ❖ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias, y
- ❖ Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado³⁰.

³⁰ Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales Coordinación de asesores."A diez años de entrada en vigor del TLCAN. p. 1

1.2.2.2 Las ventajas del Tratado de Libre Comercio con América del Norte

Con el TLCAN se argumentaba que México se vinculaba a uno de los más importantes núcleos de la economía mundial, Norteamérica, y se convertía en puente un con América Latina. Se aseguraba un amplio acceso de nuestros productos al gran mercado de América del Norte de más de 390 millones de habitantes. Además que podríamos especializar nuestra producción en aquellos bienes en que les llevamos ventaja por el clima y recursos existentes, y se tendría acceso a tecnologías de las que actualmente no se disponen.

Se establecieron una serie de disposiciones llamadas las “reglas de origen”, que son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado de Libre Comercio con América del Norte. También se buscarían aumentar las exportaciones a Canadá y EU con mejores ventajas que el resto del mundo.

Así como evitar que productos de otros países ingresaran a nuestros socios comerciales y después fueran vendidos en nuestro país.

a) El Tratado de Libre Comercio con América del Norte después de diez años

Ha diez años del comercio o la relación comercial que se inicio con la firma del TLCAN podemos mostrar como se ha comportado tanto el comercio, como la inversión; y se ha dado de la siguiente manera. En lo que respecta al comercio de los tres países

Tabla 3 Comercio EEUU--México-Canadá
(miles de millones de dólares)

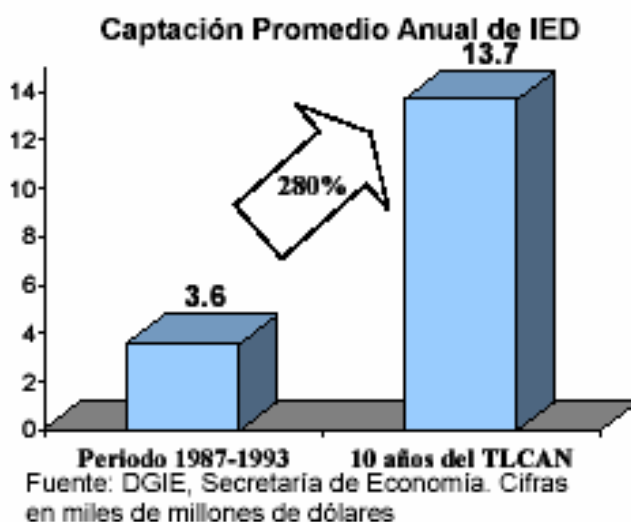
EXPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
EUA	30.2	31.2	35.2	39.9	49.5	61.7	73	135.9	131.4	134.7	138.1	246%
Canadá	1.5	2.3	2.3	2.9	3.3	3.9	4.4	8.1	7.8	8.1	8.7	203%
Total	31.7	33.4	37.5	42.8	52.8	65.6	77.4	144	139.2	142.8	146.8	243%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía con datos de *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*, utilizando cifras del país exportador

IMPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
Estados Unidos	29.3	36.5	45.6	45.3	54.8	53.8	67.5	127.5	113.8	106.6	105.7	1.33
Canadá	0.4	0.8	1.1	1.2	1.6	1.4	1.7	4	4.2	4.5	4.1	2.51
Total	29.7	37.3	46.7	46.5	56.4	55.2	69.3	131.6	118	111	109.8	1.36

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía con datos de *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*, utilizando cifras del país importador

- ❖ “Durante 2003, 90.5% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a EU y Canadá.³¹” Asimismo, las compras mexicanas de productos provenientes de EU y Canadá representaron 64.2% del valor total de las importaciones de México.
- ❖ De esta forma, EU y Canadá participaron con 77.1% del comercio total de México durante 2003.
- ❖ Las exportaciones totales de México se triplicaron desde la entrada en vigor del TLCAN, hasta alcanzar la cifra de 165 mil millones de dólares en 2003, principal socio comercial.
- ❖ Asimismo previo a la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se tenía una balanza comercial deficitaria, la cual se ha venido revirtiendo para alcanzar un superávit de más de 41 mil millones de dólares al cierre del año 2003; y dicha participación pasó de un nivel de 6.3 por ciento en 1993, hasta alcanzar 11.6 por ciento en 2002.
- ❖ En lo que respecta a la inversión; Gracias a la entrada en vigor del TLCAN, el comportamiento de los flujos promedio de IED provenientes de América del Norte cambió en gran magnitud, al pasar de niveles de 2,151 a 8,556 millones de dólares, esto es, un incremento del 297%.
- ❖ En materia de inversión, las cifras nos indican que más del 70 por ciento de la IED recibida por México proviene de Norteamérica. Hemos visto un incremento en el promedio de los flujos anuales de inversión de poco más de 3 mil millones de dólares, que era la cifra para antes de la entrada en vigor del TLCAN, a más de 13 mmd en promedio en los años posteriores a su entrada en vigor.



³¹ Información proporcionada por el Banco de México para el 2003.

1.2.2.3 Las disposiciones del artículo 303 del TLCAN.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte, establece a partir del 2001 la modificación de los mecanismos de importación temporal (régimen de maquila) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado.

Por lo que a partir del 2001, el programa de maquila se sujeta a lo siguiente:

- ❖ Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a Estados Unidos o Canadá. De acuerdo con la fórmula sólo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en Estados Unidos o Canadá por el producto terminado.
- ❖ Y sin duda resulta muy importante analizar el artículo 303, por que es donde se establece la regulación a los “Programas De Devolución De Aranceles.”³² Como se ha mencionado a partir del 1° de Enero de 2001 quedaron prohibidos los programas de devolución de aranceles solo para los insumos provenientes de países no miembros del Tratado cuando el producto final se destine al mercado norteamericano. A partir de esa fecha, México forzosamente tiene que cobrar aranceles por todos los insumos que se utilicen en sus maquiladoras, si provienen de países que no son miembros del TLCAN.

En el primer párrafo del artículo 303 estipula que un país miembro del TLCAN no podrá rembolsar, suspender o reducir el monto de los derechos de importación tratándose de un bien que se importe a su territorio, a menos de que:

- ❖ El bien se exporte posteriormente a otro país miembro del TLCAN.
- ❖ El bien haya sido utilizado como un insumo en la producción de otro bien que se exporte posteriormente a otro país miembro del TLCAN.

El bien sea sustituido por un bien idéntico o similar en la producción de otro bien que sea posteriormente exportado a otro país miembro del TLCAN, en cantidad que exceda el monto que sea menor a los siguientes:

- ❖ El importe total de los derechos de importación ya pagados o pendiente de pago del bien importado a su territorio, y;
- ❖ La cantidad de derechos de importación ya pagados o pendientes de pago del bien exportado posteriormente al territorio de otro país miembro del TLCAN.

³² SECOFI. Tratado de Libre Comercio con América del Norte, capítulo 3, “Trato nacional y acceso de bienes al mercado”, artículo 303, “Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros”.

Por lo tanto si los insumos se importan por un país miembro del Tratado de Libre Comercio con América del Norte para su uso en la fabricación de productos que se exportan a otro país miembro del TLCAN, aquel solo podrá optar por la devolución, suspensión o renuncia de los derechos de importación sobre los insumos importados en su territorio por el valor de:

- ❖ Los derechos de importación que se pagan normalmente por materia prima importada al primer país miembro del TLCAN; y
- ❖ La cantidad pagada de derechos de importación por la importación del producto terminado al otro país miembro del Tratado de Libre Comercio con América del Norte - la cantidad que resulte menor-.

Las importaciones temporales para su reexportación deben recibir el mismo trato que las importaciones definitivas, es decir, un mismo producto debe recibir igual trato arancelario, independientemente de su destino final. Así pues todos los productos importados, al margen de si se utilizan para el consumo interno o la reexportación, acreditarán el mismo arancel.

Sin embargo, aun cuentan con muchas preferencias, como el estar exentas del pago del impuesto al valor agregado (IVA), parcialmente del Derecho de Trámite Aduanero (DTA), además de que no tienen que estar registradas en el patrón sectorial de importaciones que se requiere para ciertos productos. A pesar de estas preferencias la puesta en marcha del artículo 303 afecta particularmente a las empresas que realizan exportaciones con base en importaciones temporales de partes y componentes provenientes de Europa y Asia, ya que este representa una disminución de las ventajas para las maquiladoras al instalarse en México.

Las importaciones realizadas por México desde países ajenos al Tratado de Libre Comercio con América del Norte siguen aumentando, el problema de esto radica en que las exportaciones siguen teniendo como destino principalmente el mercado de Estados Unidos.

El artículo 304 del Tratado de Libre Comercio con América del Norte prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación. Por consiguiente, las empresas maquiladoras deberán pagar el impuesto de importación de dichos productos.

Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en base a las tasas establecidas en el TLCAN y en otros acuerdos comerciales suscritos por México.

a) Los PROSEC como respuesta al artículo 303

El fin de la exención de los derechos de importación sobre productos provenientes de países no miembros del Tratado de Libre Comercio con América del Norte causó mucha preocupación en la industria y el gobierno, ya que se temía que en consecuencia la inversión en el sector de las maquiladoras por países no miembros del TLCAN cayera o se redujera.

Así que para 1999 la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) anunció que elaboraría Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) para así amparar la importación exenta de aranceles de productos provenientes de países no miembros del TLCAN.

Por lo que los PROSEC surgieron como un instrumento de política comercial, este dirigido hacia las empresas productoras de algunas mercancías, mediante los cuales se les permitía importar con “arancel ad-valorem³³” preferencial, diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de ciertos productos específicos, esto independientemente de si la mercancía a producir esta destinada a la exportación o estaban dirigida al mercado interno.

Los PROSEC estipulan de manera unilateral un nuevo arancel general de importación. De igual forma, es indistinta la temporalidad de la importación de las mercancías, ya sea temporal o definitiva; es decir, con el objeto de no perjudicar a las importaciones de terceros países que se incorporaban a las exportaciones hacia los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo que se reformó y se redujo significativamente el arancel general de importación.

El arancel establecido para las respectivas importaciones sustituía, en términos prácticos, el arancel general de importación vigente, y lo podían solicitar aquellas empresas cuyas importaciones provenían de países con los que México tenía o no tratados comerciales.

En el caso de las importaciones provenientes de los países del Tratado de Libre Comercio con América del Norte o de otras con los que México tuviera un trato comercial, las empresas pueden pagar el arancel inferior entre lo establecido en su respectivo tratado comercial y los PROSEC.

Para el caso del Tratado de Libre Comercio con América del Norte el arancel promedio total disminuyó; es decir, que los PROSEC permitían una disminución arancelaria mayor que la que se negoció con el TLCAN. Si bien lo anterior es cierto para el total de las importaciones provenientes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, una excepción importante son las temporales, si hasta el año 2000 las que provenían del TLCAN al igual que las del resto del mundo, no pagaban arancel alguno, desde 2001 pagaron, en promedio, un arancel del 0.06% para el TLCAN y de 0.76% para el resto del mundo.

³³ Los aranceles ad-valorem son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados

1.2.2.4 Los retos del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Los tenemos a corto plazo y, que es la de la inversión extranjera, para la cual el acuerdo significa una garantía de permanencia de la desgubernamentalización. La garantía de permanencia no debería de depender, de forma por demás exclusiva, del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y de la integración formal de nuestra economía al Bloque Norteamericano, dicha garantía debería de estar en manos de la institucionalización jurídica de la desgubernamentalización que, en la medida en que tiende hacia la sustitución de la economía mixta por la de mercado, implica la institucionalización jurídica de esta última.

También se dice que las oportunidades de este acuerdo son: “A largo plazo la gran oportunidad que atraerá consigo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte será, la reconversión empresarial de por medio, la expansión de los mercados para las mercancías producidas en México hacia los Estados Unidos y Canadá. A corto plazo, la gran oportunidad es la Inversión Extranjera Directa que se canalice hacia la economía mexicana para poder aprovechar los beneficios, tanto directos como indirectos dentro del tratado³⁴”.

La institucionalización jurídica de la economía de mercado implica garantizar el respeto irrestricto a los derechos naturales de la persona a la libertad y a la propiedad, respecto que se logra en la medida en que es la economía se consigan los cinco elementos mencionados (la estabilidad monetaria, precios libres, propiedad privada de los medios de producción; libre acceso del capital privado a todos los sectores de la economía y concertación y constancia de la política económica.); y un incentivo para la exportación, desafortunadamente dicha garantía depende de un elemento que no está total y definitivamente bajo el control del gobierno mexicano.

1.2.3 La Industria Maquiladora de exportación dentro del TLCAN.

En el marco de la apertura comercial y de la globalización de los mercados y de la producción, la economía nacional tuvo que hacerle frente a un nuevo entorno mundial de intensa competencia, así como de los diversos obstáculos que cada país impone.

Como parte importante del proceso de apertura comercial de México, aparece el “Tratado de Libre Comercio con América del Norte, el cual se puso en marcha el 1° de Enero de 1994³⁵”; el cual en su forma más pura es un simple acuerdo entre las tres economías (EU, Canadá y México), para poder crear una zona de libre comercio.

³⁴ CARDERO María, Elena, et, al, Teoría, Que ganamos y que perdimos con el TLCAN, México. Editorial Siglo XXI 1996 pp.87-88.

³⁵ SECOFI, Tratado de Libre Comercio con América del Norte, Texto oficial, México 1993

Y el 1° de enero de 1994, quedaron liberalizados en 67.7% de las exportaciones mexicanas dirigidas hacia EU y en un 48.9% de las importaciones procedentes del país vecino del norte; además se reducirán las tarifas arancelarias en un periodo de diez a quince años, dependiendo de cual sea el sector involucrado. En 1993, un año antes de la firma del TLCAN, el comercio exterior de México (exportaciones más importaciones) ascendía a 117 mil 252 millones de dólares.

Para el año 2002 este mismo indicador de comercio llego a casi a la cifra de 330 mil millones de dólares, para el año de 1993 el comercio exterior de México representaba el 22% del PIB, para el año 2003 llego a el 53%.

Y todo este cambio se debió a la entrada en vigor del Tratado, ya que el comercio entre México y EU, casi se vio incrementado el triple y para la relación con Canadá este mismo se duplicó. Dos años después de la entrada en vigor de TLCAN, las ventas al exterior por parte de nuestra economía ya duplicaba las de Brasil, y poco tiempo después, México había superado a Japón como el segundo mercado exportador hacia EU; por lo que a partir del TLCAN se había obtenido un saldo comercial positivo, y para el año 2002, este superávit fue superior a los 40 mil millones de dólares.

En este sentido las maquiladoras se han convertido en un poderoso motor generador de empleos y divisas para el país; pero aunque solo este modelo de inversión estaba enfocado a la frontera norte y no se permitía la competencia con las empresas nacionales, los beneficios para las compañías extranjeras resultaban muy positivos, lo que provoco un crecimiento significativo de la IED en México, a tal grado de convertir al fenómeno de las maquiladoras en el primer intento por internacionalizar a la economía mexicana.

Paralelamente a las estrategias en la década de los setentas y principios de los ochentas de las grandes corporaciones se vieron realizados dos cambios dentro del esquema de la industria maquiladora: el de tipo tradicional el cual no se encontraba integrado con el resto de la industria nacional, ya que solamente ensamblaba componentes pero con muy poca participación de insumos nacional, lo cual no propiciaba la articulación sectorial y regional de este tipo de empresas con la industria nacional, donde sólo se busca aprovechar los diferenciales en costos de mano de obra entre ambos países, por lo que se procura establecerse cerca de la frontera y no adquirir insumos nacionales; pasando a la postmaquila, donde se busca que participen empresas nacionales o en coinversiones con los extranjeros, los cuales además ofrecen su capacidad productiva y administrativa, con líneas de producción y la fabricación de componentes con insumos nacionales, dando lugar a una fabrica mundial.

En el caso de nuestra industria maquiladora, ésta debe de trasladarse del marco tradicional a este nuevo enfoque de la postmaquila, mediante una estrategia innovadora y agresiva la cual debe de incorporar los siguientes aspectos:

- ❖ “Mayor articulación regional y sectorial de las materias primas, insumos y servicios a ser provisionados por empresas nacionales.
- ❖ Mayor diversificación regional en la localización de las nuevas empresas que se establecen.
- ❖ Mayor diversificación sectorial en actividades en que el país tenga ventajas comparativas; y
- ❖ Mayor diversificación internacional en los flujos comerciales.³⁶”

³⁶ VILLEREAL, Rene. “México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial”. Editorial Diana. México 1988 pp.74-75

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO.

La palabra maquila proviene de la lengua árabe y significa “medida”; la maquila se define como la cantidad de material que el utilizador entrega al fabricante para que este la transforme en un producto terminado o bien en uno intermedio o final, incluyendo las mermas derivadas del proceso de transformación.

El BANCOMEXT define a la industria maquiladora como: “Como la unidad económica que realiza operaciones de producción utilizando materias primas e insumos importados temporalmente y que se destinará casi en su totalidad de su producción final a la exportación bajo un tratamiento aduanero especial, gravando solamente el valor agregado por las operaciones de ensamble o transformación efectuadas.¹”

Las maquiladoras también se pueden definir como: Centros de trabajo cuya actividad se concentra en el ensamblaje, transformación y/o reparación de componentes destinados a la exportación, como condición necesaria y suficiente para su operación; gozan de un régimen fiscal de excepción lo cual les permite importar insumos sin pagar aranceles y exportar pagando solamente un arancel que fue agregado en México.

Otro rasgo clave es que operan bajo el concepto globalizador de aprovechar las “Ventajas Competitivas” que en este caso podría ser: la mano de obra barata de los mexicanos, mayoritariamente femenina, o la especialización de algunas industrias ó el alto valor agregado de los productos.

El desarrollo en México de la maquila de exportación se produjo en un ambiente de alta protección mucho antes de entrar en vigor las reformas económicas, por lo que la operación de las Empresas Maquiladoras de Exportación constituyeron un paradigma industrial tanto para la reforma económica como para el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

En más de un sentido este paradigma fue extendiéndose progresivamente junto al resto de la economía.

Aunque la presencia de empresas mexicanas dentro de este tipo de operaciones representa más de dos quintas partes, no existe duda que el principal agente económico ha sido la empresa transnacional manufacturera, cabe mencionar que con el ascenso de las IME la economía de México lejos de entrar en un proceso de complementariedad entre las nuevas operaciones de subcontratación industrial internacional y la manufactura local se produjo una escisión entre las actividades y empresas orientadas claramente hacia la exportación y aquellas orientadas al mercado interno.

¹ Dirección de Asistencia al Exportador. “Industria Maquiladora de Exportación. Documento de BANCOMEX, México p.2

Mientras que las primeras han mantenido un ritmo de crecimiento sostenido en su actividad, una balanza de divisas en equilibrio o superávitaria, niveles de empleo estables, la mayoría de las actividades relacionada con el mercado interno, han mostrado un crecimiento errático, niveles altos de capacidad ociosa, endeudamiento elevado, quiebra y pérdida de empleos.

En este sentido, no sobra reiterar que el reto esencial que tienen las empresas de la manufactura nacional es insertarse en las cadenas de abastecimiento y consumo de las empresas maquiladoras. Cerrar la brecha es una de las tareas pendientes que quedará en la agenda para el siguiente milenio.

2.1 El Origen De La Industria Maquiladora De Exportación.

Para el periodo de 1940 a 1950 se registra un auge para la economía mexicana, ésto derivado de la Segunda Guerra Mundial, la enorme demanda de productos manufacturados e insumos para el apoyo del esfuerzo bélico, y los nuevos mercados demandantes de este tipo de productos, lo que implicaron la creación de negocios e importante afluencia de capitales extranjeros; con lo que se despertó un cierto interés por la producción para el mercado del exterior en los estados del norte de la republica mexicana, la reestructuración fue muy evidente en esta década y se registro de la siguiente manera:

- ❖ “Un fuerte crecimiento del PIB del 6.7% promedio anual.
- ❖ Altas tasas de inflación del 9.7% anual.
- ❖ Incremento de la producción manufacturera que representó el 4.3% durante 1925-1940, y para finales de la década de los cincuentas se incremento a 8.1%
- ❖ Incremento de la población de 20,143 millones de personas en 1940 a 26,433 millones para 1950.²”

En la etapa que va de 1959 a 1970, México comenzó a integrar su sector manufacturero, en lo referente a la producción de bienes duraderos, intermedios y de capital. En este periodo el entorno internacional se caracterizaba por una fuerte estabilidad, crecimiento y por la expansión de empresas trasnacionales alrededor del mundo, principalmente en ciudades del continente Asiático y en América.

Este periodo fue denominado para nuestra economía “El Desarrollo Estabilizador” en donde, el crecimiento del producto se apoyó en un mercado interno protegido, basado en el modelo “Sustitución de Importaciones”, estableciendo barreras arancelarias para prácticamente todos los productos y dando subsidios a la producción interna sustentándose en el crecimiento del sector industrial, por lo que todo el esfuerzo y los recursos se destinaban a consolidar un aparato productivo apoyados cada vez más en el sector manufacturero de consumo duradero.

² LARIS Leal, Graciela. “La Industria Maquiladora De Exportación, Su Contribución E Impacto En México”. Editorial UNAM. Facultad de Economía México 2000 p.12

En México, estas empresas basaban su proceso de industrialización, impulsado por las medidas de política económicas adoptadas por el gobierno en turno bajo la promoción del Programa de Industrialización de la Frontera Norte, cuyo objetivo era el de proporcionar las condiciones necesarias para la creación de industrias maquiladoras en esa región del país.

Pero encontramos dentro de estas políticas la de Sustitución de Importaciones, la cual surgió como consecuencia de los efectos de la segunda guerra mundial y por el estímulo al desarrollo de la industria infante a través de la política comercial y fiscal, con el subsidio de los principales insumos y la mayor flexibilidad hacia la inversión extranjera.

Aunque es necesario que mencionemos que el modelo de sustitución de importaciones genero un crecimiento de la industria y de la economía nacional, aunque tuvo efectos negativos en el largo plazo y por otro lado la protección a la industria incipiente tuvo también efectos negativos, puesto que no tuvo el sentido exportador que la hiciera una industria competitiva internacionalmente.

La relación de las manufacturas en el exterior hizo que el Gobierno Federal impulsara el “Programa Nacional Fronterizo”, el cual se inicio con la realización de una serie de estudios sobre características muy especiales de Ciudad Juárez y Tijuana, esto con el fin de averiguar si estas ciudades eran idóneas para la ubicación de plantas maquiladoras y por lo tanto, la posible implementación de un programa industrial. Muchos dicen que también se vinculo con el Programa Temporal de Braceros, el cual veremos más adelante.

2.1.1 La Industria Maquiladora En El Periodo De 1965 - 1993

En sus inicios, la posición oficial sobre las maquiladoras fue que éstas integraban una industria transitoria adecuada para hacer frente al problema del desempleo que se vivía en la zona norte del país, pero con el paso del tiempo se entendió que las maquiladoras representaban más que eso, para el periodo de 1965 a 1970, el crecimiento en el número de establecimientos paso de 12 a 141 unidades, mientras que el personal ocupado paso de 3 mil a 30 mil 892, lo cual represento un dinamismo en la industria.

En 1965 se instalan las primeras doce plantas maquiladoras en el país, generando empleo para 3,000 trabajadores y el objetivo principal era atenuar los posibles efectos negativos al término del Programa de Braceros, y para 1969 ya habían 107 establecimientos, los cuales generaban empleos directos para casi 19,000 personas.

Debido al gran dinamismo alcanzado y los altos volúmenes de empleo que la industria maquiladora generaba, el gobierno vio en esta industria la manera de fomentar la creación de polos de desarrollo, ayudando de cierta forma a descentralizar las actividades económicas. Por lo que para lograr lo anterior, se invirtió en infraestructura y se concedieron incentivos de carácter fiscal que fueron aprovechadas sobre todo por el capital extranjero.

Tabla 1 Crecimiento de la industria maquiladora de exportación (1965-1970)

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	TCA	PERSONAL OCUPADO	TCA
1965	12		3,000	
1966	24	100	6,107	103.57
1967	45	87.5	9,334	52.84
1968	78	73.33	18,729	100.65
1969	107	37.18	21,874	16.79
1970	141	31.78	30,892	41.23

Fuente: Elaboración propia con datos mensuales de INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación.

Para el periodo de 1970-1982, al mismo tiempo que las maquiladoras de exportación iniciaban su incursión en México, la presencia gubernamental se incrementaba en otras esferas de la economía.

El denominado “mal holandés³” efecto del *boom* petrolero, el cual acentuó el problema por la distracción de recursos de los otros sectores y temporalmente apuntaló el nivel real del tipo de cambio que conllevó una pérdida de la competitividad.

Pero a partir de 1971 se registran los primeros problemas en la industria debido a la situación crítica en el ámbito internacional. La mayoría de los países industrializados observaron una desaceleración con inflación, la cual tuvo su origen en la recesión de la economía norteamericana de 1970.

El 17 de Marzo de 1973 las disposiciones contenidas en el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) fueron derogadas y se sustituyen por un Reglamento al párrafo tercero del Artículo 321 del Código Aduanero que regula a la industria maquiladora, con los propósitos de:

- ❖ Promover su crecimiento,
- ❖ Contribuir al problema del desempleo,
- ❖ Fomentar la industrialización y
- ❖ Promover las exportaciones; procurando la utilización de insumos de producción nacional.

“Las concesiones aduaneras para las importaciones temporales de las piezas de ensamble incluyendo la maquinaria y equipo. Las actividades podrían realizarse en las zonas comprendidas en una franja de 20 kilómetros paralela a las fronteras o a los litorales.⁴”

³ El mal holandés se tipifica como un fenómeno que se presenta cuando un elevado, prolongado e inesperado monto de entrada de recursos del exterior afecta la estructura productiva, de tal forma que al revertirse dicha entrada obliga a realizar ajustes que conllevan elevados costos económicos.

⁴ BANCOMEXT. “El comercio exterior de México en 1972 y 1973”, Anuario de Comercio Exterior de México 1972-1973, México 1976, p. 37

Pero a partir de 1971 se empezaron a registrar los primeros problemas en la industria y esto fue debido a la situación internacional, ya que la mayoría de los países industrializados estaban pasando por una desaceleración con inflación, lo cual tuvo su origen en la recesión de la economía norteamericana de 1970.

Para 1974 se presenta un periodo de desempleo y de cierre de plantas; esto por que se presentó una crisis en la industria maquiladora, esto “debido al poco éxito del reglamento del párrafo tercero del artículo 321 del Código Aduanero de 1971 y a la necesidad de atraer Inversión Extranjera Directa, por lo que se publica en el mes de octubre de 1977 un nuevo Reglamento que sustituye y deroga al expedido, el cual resaltaba los siguientes puntos: la necesidad de crear nuevos empleos, además de fuentes de ingresos monetarios, buscar tener una mejor capacitación industrial de la mano de obra y fortalecer el mercado interno.⁵”

Esta recesión contrajo la demanda de las empresas maquiladoras, en particular de la industria electrónica y la de prendas de vestir, y por otra parte, los costos laborales en México aumentaron de una manera muy drástica entre 1973 y 1976, por lo que la incertidumbre en las maquiladoras continuó hasta 1976, en el cual se perdieron 32 mil empleos y la inversión en Tijuana y Ciudad Juárez descendió 39% y 14.6% respectivamente, lo que trajo como una primera conclusión que las maquiladoras eran inestables y dependientes de las recesiones económicas de Estados Unidos, por lo que merecieron el calificativo de “Industrias Golondrinas”.

Para 1976, todo parecía indicar que se terminaba la crisis de las maquiladoras, esto según las afirmaciones de José Manuel González Montejano, representante local de los industriales de la maquiladora, para Septiembre de ese año, ocho maquiladoras habían suspendido operaciones por la recesión y ya se habían abierto seis nuevas empresas; además habían regresado a sus empleos el 80% de los trabajadores suspendidos, lo cual significaba la superación de la crisis y una recuperación del nivel de empleo.

La crisis de las maquiladoras fue superada hasta 1978, cuando se presentó un crecimiento anual promedio de 13.8%, obteniendo un número de establecimientos de 620 con un personal ocupado de 119 mil 546 para 1980.

Y para principios de 1978, las maquiladoras iniciaron un periodo de crecimiento, en julio del mismo años se abrieron 16 nuevas plantas, generando un total de 1 mil 089 empleos aproximadamente.

⁵ CARRILLO, Jorge. “Transformaciones de la industria maquiladora” Colegio de la Frontera Norte. México 1970-1980, pp. 169-170

Tabla 2 Crecimiento De La Industria Maquiladora De Exportación 1971-1980

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	T.C.A	PERSONAL OCUPADO	T.C.A
1971	227		48,060	
1972	314	38.33	63,200	31.5
1973	462	35.67	75,974	20.21
1974	455	6.81	75,974	0
1975	454	-0.22	67,214	-11.53
1976	448	-1.32	74,496	10.83
1977	443	-1.12	78,433	5.29
1978	457	3.16	90,704	15.65
1979	540	18.16	111,365	22.78
1980	620	14.81	119,546	7.35

Fuente: Elaboración propia del cuadro con datos anuales del INEGI. Estadísticas de la IME.

Pero después de esta etapa de auge vino otra desaceleración en la industria, para 1980 y 1981 una vez más la recesión, lo cual influyo debido a la falta de materia prima y a la sobreproducción, lo que ocasiono despidos masivos.

Por lo que las maquiladoras optaron por suspensiones temporales o totales, recurrieron a reducir la jornada laboral a una semana de trabajo de cuatro hasta tres días, comprometiéndose a pagar solo parte de los salarios.

En los últimos años de la década de los setenta y los primeros de los ochenta las divisas que se originaban en el superávit agropecuario, el petróleo y los créditos externos para financiar a la economía habían desaparecido.

La crisis de deuda externa que le siguió, forzó al gobierno a abandonar esta estrategia devaluando el peso en 1982.

Sin embargo para 1982 se presentaron dos eventos relevantes para el desarrollo de la industria: por un lado, la devaluación del peso mexicano, lo que hizo que los costos de la mano de obra fueran más atractivos y competitivos en los mercados internacionales, y por otro lado, el despegue de la economía estadounidense en uno de los periodos de expansión más largos que se registran en la historia. Con los eventos anteriores se inicio la etapa de recuperación.

Tabla 3 Crecimiento de la industria maquiladora de exportación (1981-1994)

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	T.C.A.	PERSONAL OCUPADO	T.C.A.
1981	605		130,973	
1982	585	-3.31	127,049	-3
1983	600	2.56	150,867	18.75
1984	672	12	199,684	32.36
1985	760	13.1	211,968	6.15
1986	891	17.24	249,833	17.86
1987	1,125	26.26	305,253	22.18
1988	1,396	24.09	369,489	21.04
1989	1,655	18.55	429,725	16.03
1990	1,703	2.9	446,436	3.89
1991	1,914	12.39	467,352	4.69
1992	2,075	8.41	505,698	8.2
1993	2,114	1.88	542,074	7.19

Fuente: Elaboración propia del cuadro con datos anuales de INEGI. Estadísticas de la IME.

“Con el estallido de la crisis financiera de 1982⁶, se adoptó el primer control de cambios en la historia del país como respuesta a la crisis de deuda y restaurando los controles a la importación” como medida de emergencia para bajar la presión en la balanza de pagos. “Estas medidas redujeron el nivel de actividad de la economía, particularmente la situada en la frontera y de manera coyuntural a las maquiladoras.⁷”

Durante el periodo que va de 1982 a 1993, el número de establecimientos maquiladores presentó una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) del 13.7% y el personal ocupado del 15.6%, lo que significó en términos absolutos pasar de 585 plantas en 1982 a 2 mil 114 para el año de 1993, y de 127 mil 049 a 542 mil 074 empleos. Por otra parte, la participación de la Industria Maquiladora de Exportación en el comercio exterior comenzó a ser creciente, para 1982, de las exportaciones totales el 11.8% fueron de la Industria Maquiladora y de las importaciones fueron el 3.3% proveniente de la maquila.

Para el año de 1993, el valor de estas transacciones fue del 42.1% y del 25.2% respectivamente. En esos once años, las exportaciones maquiladoras pasaron de 2 mil 826 millones de dólares a 21 mil 853 millones, mientras que las importaciones se incrementaron de 1 mil 974 millones a 16 mil 443 millones.

⁶ Un discusión extensa sobre este tema puede encontrarse en Huerta González, Arturo, “Economía Mexicana; más allá del milagro” Editorial ECP, IIE UNAM, México 1986; Alvarez, Alejandro, “La crisis global del capitalismo en México 1968-1985”

⁷ Según el CONACYT el 85% del negocio de bienes de alta tecnología (BAT) se desarrolla en manos de maquiladoras y sólo en 1997 México realizó transacciones internacionales de BAT por un monto de \$35,829 millones de dólares.

Después de la crisis de la deuda de 1982 se establecieron políticas de aliento y apoyo a sectores clave del aparato productivo con vistas a la diversificación y a la ampliación de las exportaciones mexicanas, y esto fue por que se dio un cambio estructural en las exportaciones mexicanas, con lo que los ingresos nacionales ya no fueron tan dependientes de los ingresos del petróleo, por lo que en 1982 el petróleo representaba el 77% de las exportaciones mexicanas, el 15% eran de la manufactura y el 8% restante eran de otros productos.

Un punto clave que debemos de hacer notar es que en este periodo se dieron reformas económicas, que establecieron el modelo de industrialización orientado a las exportaciones, con lo que se comenzaron a promover otros programas de importación temporal de insumos para los exportadores, lo cual amplió las posibilidades de subcontratación internacional para la industria mexicana.

“Y a través de los Programas de Importación Temporal para la Exportación, el de la Devolución de Impuestos a los Exportadores (draw back) y el de Empresas Altamente Exportadoras que entraron en operación durante el periodo 1985-1992, se ampliaron las políticas de devolución de impuestos para las importaciones temporales de las empresas manufactureras de capital internacional y nacional⁸”.

Estos elementos significaron una gran posibilidad para que la planta industrial mexicana participara, en la subcontratación internacional. Pero a pesar del crecimiento que presentó la industria en general durante este periodo, esto no se transformó en un desarrollo regional o de tipo industrial integral, por una serie de fenómenos, ya que la parte de los insumos nacionales en el periodo de 1982-1993 solo representaron el 1.5%, lo cual puso de manifiesto que la Industria Maquiladora no estaba siendo capaz de promover una serie de encadenamientos productivos necesarios en la economía mexicana, lo que reveló un aislamiento de las empresas nacionales frente a esta nueva industrialización que se estaba presentado hacia las exportaciones.

Por otra parte, durante este periodo se presentó una tendencia dirigida hacia “la especialización productiva” de la actividad maquiladora, dentro de la rama electrónica y de los transportes, con lo que se manifestó un cambio dentro de la contribución de estas actividades en lo que se refiere al empleo, ya que en 1985 la estructura porcentual del empleo en la Industria Maquiladora de Exportación fue del 37.3% en el sector electrónico, para el sector textil fue 11.1%, mientras que en el sector de los transportes fue de 24.5%; mientras que para 1993 fueron de 34.8%, 13.1% y del 24.3% respectivamente.

⁸ En 1985 el Ejecutivo Federal, con la intención de fomentar el crecimiento de las exportaciones expide el Decreto que establece la devolución de los impuestos de importación a los exportadores (draw back); este solamente reintegraba a los exportadores directos los impuestos de importación ocasionados por la importación de insumos; además se exigía que los insumos fueran incorporados en mercancías que posteriormente fueran destinadas a la exportación.

En lo que se refiere al nivel local, el principal apoyo que se le otorgo a las maquiladoras fue la creación de "Parques Industriales" al mismo tiempo de que se les doto de servicios públicos, por lo que para 1980 ya existían en Ciudad Juárez cuatro parques industriales importantes: Antonio J. Bermúdez, la cual alojaba 26 plantas, en El Parque Industrial Juárez con 14; la Befer con 7 maquiladoras; y Rio Bravo con 5 plantas, siendo Ciudad Juárez el lugar más sobresaliente; en lo que respecta a los municipios no fronterizos también empezaron a ser centros de atracción más dinámicos para la implementación de las maquiladoras, ya que entre 1974 y 1982 el número de plantas paso de 30 a 75 (150%), lo que significo un crecimiento mayor que el que se dio en los estados fronterizos que fue del 20%, algo que debemos de hacer notar es que las maquiladoras ubicadas en los estados no fronterizos eran ramales o extensiones de las maquiladoras que se habían establecido en la frontera.

Pero a partir de 1983 la industria maquiladora presentó algunos cambios en lo que respecta a sus procesos de producción y en sus sistemas; como en el incremento de la productividad de los trabajadores, en el uso de su fuerza de trabajo calificada y en el aumento del tamaño promedio de los establecimientos, además de los procesos intensivos en capital, los cuales permitieron que algunas de las maquiladoras comenzaran a realizar procesos de manufacturas junto con el ensamble, y se empezaron a ver dos tipos de maquiladoras:

- ❖ Las involucradas con métodos de producción intensivos en trabajo poco calificado.
- ❖ Las involucradas en practicas de producción intensivas en capital con mano de obra calificada.

Para el periodo de 1988 a 1994, la industria mostró una tasa de crecimiento del 20.9%, en lo que respecta al valor de sus exportaciones, ya que pasa de 10 mil 146 millones de dólares a 26 mil 269 millones de dólares; durante esos años la participación de las exportaciones de este rublo las exportaciones totales de México fue en promedio del 38%, y para el mismo periodo, el ingreso neto de divisas por parte de este sector resulto muy favorable ya que se observó una tasa de crecimiento promedio anual del 16.6%, alcanzado en 1994 y la cifra de 5 mil 839 mdd, monto que represento casi el 8% del total de ingreso en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

2.1.2 Factores de localización de la Industria Maquiladora en México

La industria maquiladora surgió como un resultado de la combinación de factores internos como de factores externos, además de otros de carácter regional y nacional, los cuales enunciaremos a continuación:

- a) **Factores nacionales:** la IME ha contado con la ventaja de operar sin restricción alguna en cuanto a la participación de la IED se refiere y con la libertad plena para utilizar insumos nacionales o de importación sin requisitos o cuotas.

Lo que la llevo a convertirse en un motor exitoso en materia de libre comercio, siendo capaz de desarrollar una gran capacidad exportadora. Los factores atractivos de la economía mexicana en ese periodo fueron los siguientes: La cercanía del mercado más grande del mundo, la competitividad del salario con respecto al de otros países, control directo de la calidad en los procesos de ensamble, reducción de los costos de transporte, Inversiones productivas a bajo costo y de bajo riesgo, con participación de capital nacional y extranjero.

La Cámara de Representantes del Congreso norteamericano concluyó que los factores que determinaron la localización de maquiladoras en México era diez:

1. La “competitividad del salario⁹” mexicano, con respecto al de otros países competidores.
2. La calidad y productividad de la mano de obra mexicana
3. Los costos de transporte
4. El control en los procesos de producción de las maquiladoras por los gerentes (just in time), así como su ubicación
5. El bajo coeficiente que tiene México de robo de propiedad intelectual.
6. La estabilidad política del país receptor
7. Inversiones productivas a bajo costo y de bajo riesgo con participación y ganancias del capital nacional y extranjero.
8. Sindicatos débiles
9. Las reglas de origen del TLCAN daba ventajas arancelarias a mercancías clasificadas como fabricadas en América del Norte
10. Los acuerdo bilaterales de México con otros países, tanto Sudamericanos en vías de desarrollo como con la UEE.

Los primeros ocho constituyen las razones tradicionales que explican las ventajas competitivas de las empresas ubicadas en la zona fronteriza; mientras que los dos últimos factores son nuevos y tienen que ver con el proceso de globalización por el cual esta atravesando México.

b) **Factores internacionales:** Con el “Proceso de Internacionalización de Capital¹⁰” y la nueva División Internacional del Trabajo han jugado uno de los papeles más importantes dentro del desarrollo del sistema capitalista, y que tiene relación con las maquiladoras. Ese fenómeno consiste, en la relocalización del capital en los países donde existen las ventajas comparativas; después de la década de los sesentas este Proceso tuvo una gran expansión la cual afecto a la estructura ocupacional de los países en desarrollo y que han sido la base de la industrialización en la frontera norte.

⁹ Que representa un costo de la mano de obra más bajo.

¹⁰ La Internacionalización del Capital, este surge a finales de la década de los cincuentas, como una solución para mantener los ritmos de acumulación de capital que caracterizaron a los países desarrollados desde la culminación de la Segunda Guerra Mundial

c) **Factores regionales:** que constituyeron una pieza clave para la frontera norte de México, la cual permitió la instalación de empresas de capital estadounidense en esa zona; y entre los factores se pueden destacar los siguientes:

1. **Condiciones de la Frontera Norte:** por entidades fronterizas se entiende las que limitan con EU, y estas son: Baja California, Sonora, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas, la franja fronteriza norte se determinó de acuerdo a lo establecido en los artículos 5, 25, 29, 30 y 117 del Código Aduanero, en los que se define a las zonas fronterizas como un área de 200 km. De ancho paralela a la línea divisoria internacional.

Por lo que la frontera se volvió un foco de atracción de migrantes, posteriormente el gobierno creó “zonas y perímetros libres¹¹” que después fueron las primeras en atraer a las industrias de maquila. El 31 de agosto de 1933 se promulga la Ley de Perímetros libres, por la que Tijuana y Ensenada se convirtieron en distritos con derechos a importar bienes extranjeros sin el pago de arancel, para 1964, la frontera norte favoreció la instalación de las plantas maquiladoras debido a la vecindad con uno de los mercados más grandes del mundo.

Y sobre estas bases, “los costos de producción se reducen con el establecimiento de plantas de alta intensidad de fuerza de trabajo en la frontera mexicana y el establecimiento de plantas con alta intensidad de capital en ciudades fronterizas norteamericanas, a estas se les conocen como plantas gemelas¹²”.

2. **Programa Bracero:** en julio de 1942, los gobiernos de Estados Unidos y México establecieron el programa de Braceros o Acuerdos Internacionales sobre trabajos migratorios, con este programa se perseguía la contratación e interacción de trabajadores mexicanos en los Estados Unidos, casi cinco millones, para que estos realizaran actividades agrícolas. Este programa comprendió la creación de centros de recepción, servicios médicos, alimentación, alojamiento, pago de gastos y salarios basados en el mínimo local. Pero una vez que ya no fueron requeridos los trabajadores, tuvieron que regresar a México, por lo que para la década de los sesentas, el sobre flujo de trabajadores agrícolas, junto con la intervención de la cosechadora de algodón mecánica, hicieron del Programa Bracero una política poco atractiva.

¹¹ Han sido utilizadas por los gobiernos de los países receptores de actividades de maquila como polos de desarrollo industrial: la creación y adecuación de estas zonas se realizaron para atraer a las empresas de operación internacional, ya que por lo característico de sus procesos productivos, eran generadoras de un gran número de empleos.

¹² MUNGARAY Lagarda, Alejandro. “Maquiladoras, teoría y práctica”, Economía Informa n: 110 Facultad de Economía, UNAM, noviembre 1983. p. 23.

Estos eventos y la violación de los derechos laborales del bracero, pusieron fin a dicho programa. Sin embargo sufrió modificaciones y se formalizó bajo la Ley Pública 78, la cual que aprobada por el congreso de los EU en 1951, pero este programa fue fuertemente criticado por los sindicatos laborales estadounidenses, ya que estos se oponían a la aplicación del programa; por lo que para 1963 se vota en el Congreso Estadounidense para que se termine la prórroga a la ley 78, aunque se le concede al gobierno mexicano un año más.

3. **Programa Nacional Fronterizo (PRONAF)**: el cual se implementó en 1961, y su principal objetivo era el fomentar el turismo y el comercio internacional para crear nuevas fuentes de empleo, tratando así de mejorar el nivel de vida de los habitantes y fomentar el desarrollo socioeconómico de las ciudades fronterizas.

Este programa se concibió como un organismo de desarrollo regional, con el objetivo de lograr equilibradamente un racional consumo regional de artículos y servicios producidos en México, compitiendo en precio y calidad con los del exterior. Tenía una serie de objetivos entre los que resaltan: “el incrementar el desarrollo económico de la zona fronteriza a través de la sustitución de importaciones, fomentar el turismo, mejorar las condiciones socioeconómicas de las ciudades fronterizas, por el simple hecho de ser la puerta de acceso al país¹³” entre otras cosas.

4. **“Programa de Industrialización Fronteriza (PIF)¹⁴”:** en 1965 como consecuencia del PRONAF dio comienzo el PIF, el cual constituyó la puerta de entrada a las primeras maquiladoras a la frontera norte, este programa permitió la importación de materias primas y equipo sin aranceles. Este programa se caracterizó por la instalación de fragmentos de los procesos productivos de empresas industriales estadounidenses que requerían de uso intensivo de mano de obra; en él se introdujo el término de “plantas gemelas¹⁵”.

Como ya se mencionó, la Industria Maquiladora de Exportación surgió en México como resultado de la reestructuración productiva y organizacional de la industria de la industria manufacturera estadounidense, y por la combinación de factores nacionales y regionales.

¹³ LEAL Laris, Gladis. “La Industria Maquiladora de Exportación, su contribución e impacto en México” México Facultad de Economía, CU México 2000. pp. 12-13

¹⁴ En sus inicios este programa fue oficialmente denominado Programa de Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a los Lados de la Frontera con EU.

¹⁵ Surgió en los 60 cuando varias firmas de capital 100% extranjero principalmente de los Estados Unidos establecían dos plantas bajo un mismo administrador, una de cada lado de la frontera. La planta del lado mexicano desarrollaba procesos intensivos en mano de obra, mientras que del lado estadounidense manejaba operaciones intensivas en capital y tecnología

Para favorecer este proceso de industrialización, dentro del país se establecieron algunas disposiciones gubernamentales, las cuales determinaron los criterios para autorizar y normar las operaciones de las maquiladoras, los que iban en el sentido de otorgar facilidades administrativas para la importación temporal de maquinaria, componentes y equipo, exentos del pago de derechos de importación, como un incentivo más para la creación de empresas que se orientaran a satisfacer la gran demanda del mercado estadounidense.

Por lo que la finalidad fue el facilitar la importación de materias primas para incorporarlas a productos que más tarde serían exportados y por ende reducir los flujos de migración; esto llevaría a adquirir una nueva dimensión, esto al aprovechar el mercado interno y las ventajas en materia laboral, fiscal y de mercado una vez ubicadas en países en crecimiento.

Es así como el PIF dio impulso al establecimiento de plantas maquiladoras. Los beneficios del programa maquilador para México se relacionaron con el ingreso de divisas por el pago de valor agregado localmente y con el aumento de los niveles de ocupación de los recursos desempleados.

No obstante que en sus inicios el programa de industrialización apoyaba la creación de empresas en la frontera norte, actualmente es posible establecer este tipo de plantas en cualquier parte del país, promoviéndose principalmente en zonas con alta concentración de mano de obra.

En particular, se considera como establecimiento maquilador a aquella unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra en territorio nacional y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que una vez transformados son exportados.

De 1960 a 1980 creció al 7%, esta tendencia se detuvo al iniciar la década de los 80s; a partir de las crisis financieras de 1982 el desarrollo industrial se orientó a las exportaciones, que han crecido espectacularmente, al igual que la productividad. Entre 1993 y 1998 dicho crecimiento fue de 6.3% anual, más alto que el de EU en el mismo periodo (4.4%). Por otra parte, la producción para el mercado interno se ha visto afectado por la apertura comercial.

Ésta amenaza seriamente a las empresas manufactureras, que además se han visto afectadas por las crisis financieras y por la subcapacitación del sistema bancario. En los últimos 10 años el sector maquilador presentó tasas del crecimiento arriba del 20% anual.

Las maquiladoras ofrecen a los inversionistas extranjeros proximidad a Estados Unidos y a una mano de obra barata. La característica sobresaliente del comercio, desde el punto de vista sectorial es el enorme desequilibrio a favor de las manufacturas.

Como se recordara el gobierno creó el esquema legal de la Industria Maquiladora de Exportación, una figura de excepción que permitía la instalación en la zona fronteriza de plantas industriales con todas las facilidades administrativas y aduanales para que las empresas, fundamentalmente extranjeras, realizaran en nuestro territorio aquellos procesos intensivos en mano de obra, importando libremente todo lo necesario y bajo la única condición de exportar toda su producción.

A lo largo del tiempo las IME han tenido un crecimiento constante, su régimen se ha extendido a diversos estados de la república y desde enero de 1991 el valor de sus importaciones y exportaciones se incluye con el resto, lo cual explica por que las cifras de comercio exterior antes y después de esa fecha no son comparables y también buena parte del alto crecimiento comercial de la última década; actualmente las importaciones de las maquiladoras representan el 34% del total y el 45% de las compras de bienes intermedios y sus exportaciones el 48% de la venta total de mercancías y el 54% de las exportaciones de manufacturas.

2.2 El tránsito hacia la apertura comercial

La estrategia de desarrollo basada en el Modelo de Sustitución de Importaciones, que se puso en marcha después de la segunda guerra mundial, trajo como consecuencia un largo periodo de altas tasas de crecimiento y un bajo nivel de inflación, aunque también trajo efectos negativos; ya que esa política se sustentó en una excesiva protección y una gran nivel de inversión pública destinada a la creación de infraestructura y al desarrollo social y desmedidos subsidios a la producción y al consumo; y los resultados que trajo esta política se empezaron a mostrar en una estructura productiva poco eficiente y un gran sesgo antiexportador, en la década de los setentas se dio el punto clave de esto se mostró con un aumento en la inflación, en el endeudamiento externo y el déficit fiscal, para ese tiempo ya se empezaba a discutir la necesidad de revisar la estrategia de desarrollo planteada y en dado caso realizar modificaciones o ajustes de fondo.

El proteccionismo ya no traía una serie de efectos benéficos para la economía nacional, por lo que a partir de ahí se dieron los primeros pasos en la modificación de la política industrial y de comercio exterior, creándose la Comisión Intersecretaria de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, la cual fue la encargada de iniciar la sustitución de permisos por aranceles, con el objetivo de ir reduciendo el arancel y conseguir una reducción progresiva de la protección.

En 1977 se produjo un gran cambio cuando en el Diario Oficial de la Federación se publicó el decreto que eliminaba el requisito de permiso previo para 4 mil fracciones arancelarias y se fijó un arancel equivalente a la protección que se le atribuía al permiso, así esta publicación inauguraba de manera oficial la nueva política de comercio exterior caracterizada por la revisión del proteccionismo y el inicio de la apertura al exterior.

En 1983 se permitieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, los cuales comenzaron a eliminarse un año después, para 1985 se revisó toda la tarifa y las importaciones controladas se redujeron a 37.5% del valor total, y asimismo, se amplió la sustitución de permisos de importación por aranceles; y en 1986, el número de fracciones sujetas a control se redujo hasta el 30.9% del valor total.

Dado el avance que presentaba el programa de liberalización de México, más la adhesión al GATT a mediados de los ochentas fue un paso lógico, en el ámbito de avance en la apertura significaba grandes beneficios en términos de acceso al mercado más grande del mundo y otros mercados, un nivel de credibilidad y certidumbre en la política comercial. Y con la entrada de México al GATT se consolida un nivel arancelario de 50%, no obstante que el arancel máximo que México aplicaba llegaba a 20%.

Lo anterior significó que la economía mexicana estaba más abierta que lo comprometido en el GATT; por lo que puede decirse que México no abrió su economía por haber ingresado al GATT, sino por que su proceso de apertura ya había comenzado.

Para los efectos del ajuste y la estabilización, el objetivo económico contempló como una de sus prioridades el fortalecimiento del sector externo, por lo que para ello optaron por una serie de acciones que abarcaron la reestructuración de la deuda externa, la consolidación de la liberación comercial, la promoción de las exportaciones no petroleras y la captación de inversión extranjera directa.

Por lo que la política comercial se orientó hacia el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- ❖ Fomentar las exportaciones no petroleras;
- ❖ Diversificar y ampliar los mercados para las exportaciones mexicanas; y
- ❖ Uniformar la protección efectiva.

Por otra parte, mientras la estructura de la protección era modificada, el aliento a la exportación manufacturera conducía a la transformación de la estructura de las exportaciones, si en 1982 el 77.6% eran exportaciones petroleras, para 1989 el porcentaje se había reducido a 34.6%.

Y la estrategia global de apertura requirió de la definición de una nueva política de negociación internacional, en la cual se buscaba que favoreciera el acceso a los mercados foráneos en condiciones de reciprocidad; y de esta manera, las negociaciones comerciales de México lo han llevado a participar en diversos ámbitos de negociación internacional.

2.2.1 Cual es la Importancia de la Industria Maquiladora de Exportación

A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la manufactura y por ende las empresas maquiladoras de exportación son una fuente generadora de divisas para el país, sin excluir el número de empleos que ha generado sobre todo en los estados fronterizos y la capacitación constante al personal que labora en ellas.

La consolidación de este tipo de actividades en el mundo, ofrece a los países en desarrollo una buena opción para que a través de las operaciones de subcontratación internacional, sus productos compitan en los mercados externos.

La dinámica que ha mostrado la Industria Maquiladora de Exportación en México, obedece a la demanda creciente de los mercados externos, y a los resultados de la política económica interna, que ha impulsado la creación de enclaves industriales para la exportación; asimismo, esta dinámica se ha visto reforzada por la instrumentación de un programa fiscal, aduanero y administrativo.

La actividad maquiladora de exportación en el país ha adquirido importancia, ya que ha permitido a México tener un desarrollo tecnológico, una participación creciente en los mercados internacionales y una capacitación constante para los trabajadores que se emplean en este tipo de industrias.

Tabla 7 Indicadores económicos principales de la Industria Maquiladora de Exportación (Total Nacional) para el 2005

Concepto	Enero	Noviembre	Diciembre	Ene-Dic.
Establecimientos	2,805	2.815	2,821	2,811
Personal Ocupado	1,060,880	1.140.153	1,124,586	1,111,801
Importaciones (Mdd)	4,70	6,728.50	5,810.50	68,603.50
Exportaciones (Mdd)	5,756.80	8,342.20	7,521.90	87,859.30
Exportaciones (% total)	45.4	48.4	47	46.5
Exportaciones (% manufacturas)	54.2	57.2	55.9	54.7
Valor Agregado (Mdd)	1,473.70	1,673.40	1,773.80	19,661.00
Insumos Totales (Mdd)	4,380.80	6,115.80	5,400.70	66,976.10
Insumos importados (Mdd)	4,231.30	5,932.10	5,327.10	59,688.70
Insumos Nacionales (Mdd)	149.5	183.7	163.6	2,050.30
Gastos Diversos (Mdd)	446.6	522.8	527.2	6,025.30
Contribuciones Patronales a Seguridad Social (Mdd)	-	115.7	115.6	1,357.70

Fuente: Elaboración propia con datos del CNIME y del INEGI

a) Captación de divisas y grado de integración a la economía nacional

El ingreso neto de divisas en el periodo se ha ido incrementando, el 71% de las divisas netas generadas por esta actividad, proviene de las empresas con mayoría o totalidad de capital extranjero.

Por rama de actividad, el ensamble de productos eléctricos y electrónicos y el de productos y accesorios automotrices, constituyen las dos terceras partes del total del valor agregado aportado por esta industria.

Con base en las cifras disponibles oficiales, se estima que el ingreso neto de divisas del sector representó el 20% en promedio, del valor bruto de las exportaciones de la Industria manufacturera de exportación en los últimos dos años de estudio del periodo.

Es importante destacar que este ingreso neto es tres veces inferior que el valor de los insumos importados por la Industria Maquiladora de Exportación anualmente. El valor agregado generado por las maquiladoras en México se ha ido incrementando desde el inicio del programa de industrialización fronteriza.

Por otro lado resulta difícil la determinación de la magnitud precisa de la generación de divisas en el país, sobre todo por la fuga de salarios de las maquiladoras mexicanas hacia el otro lado de la frontera. Sin embargo se han hecho diversas estimaciones.

“La revista Comercio Exterior, revista mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, cita otras fuentes para la estimación durante los años setenta gestada en los Estados Unidos, dentro de los cuales se observa que entre el 60 y 75% de los salarios ganados del lado mexicano de la frontera norte se gastan en el vecino país.¹⁷”

Los datos de encuestas elaboradas por la Corporación de Investigaciones Inmobiliarias de El Paso Texas, revelan que en agosto de 1966 que el 20% de las ventas de bienes durables hechas en el área metropolitana de El Paso se realizaron con clientes residentes en Ciudad Juárez, Chihuahua o en el área circundante.

La cifra correspondiente a las ventas de menudeo en el centro de El Paso ascendía a 30%. Por lo tanto, a falta de estudios empíricos específicos, resulta difícil la estimación de la fuga neta de los salarios de las maquiladoras mexicanas. No hay duda que buena parte de los salarios de las maquiladoras mexicanas se gasta en los Estados Unidos, quizá entre el 40 y 60%.

En cambio no existen estimaciones de los gastos realizados por residentes norteamericanos en México. De acuerdo con los datos de Banco de México, las transacciones fronterizas y el turismo han aportado consistentemente a México una considerable entrada neta de divisas, superior a mil millones de dólares anuales desde mediados de los años setenta.

Todavía no se aclara la medida en que los superávit de estas cuentas habrían sido mayores en ausencia de las operaciones de maquila para empresas norteamericanas. En todo caso, como proveedoras netas de divisas, las exportaciones de las maquiladoras son importantes, ya que todo el valor agregado se exporta.

¹⁶ BUSTAMANTE, Jorge; “El Programa Fronterizo”; en Revista de Comercio Exterior, México, vol. 24, mayo de 1978. pp. 208.

Desde 1973, las exportaciones de los servicios de las maquiladoras han aportado a México entre el 30 y 45% de las divisas proveídas por las exportaciones totales de manufacturas mexicanas. A pesar que en los años recientes enfrentó grandes dificultades derivadas de las condiciones adversas de la economía mundial, la Industria Maquiladora de Exportación sigue siendo importante en la economía nacional.

En primer lugar, aunque no necesariamente el más importante, su contribución a la balanza comercial ha sido relevante para sanear o mantener en equilibrio las cuentas externas. Tradicionalmente, las maquiladoras han sido superavitarias en su balanza comercial, mostrando éste un notable incremento en los años noventa, hasta ubicarse actualmente en alrededor de 20,000 millones de dólares. Su saldo ha contribuido a evitar que se generen presiones sobre las cuentas externas que usualmente se derivan de los efectos del crecimiento económico interno.

En contraste, la balanza comercial no maquiladora observó un deterioro importante, mostrando en los años recientes un déficit de 28,000 millones de dólares y superando por varios años consecutivos a su nivel previo a la crisis de 1994. Las exportaciones maquiladoras representan hoy 46 por ciento de las exportaciones totales del país, con un valor de 87,548 millones de dólares el año pasado y con una tasa de crecimiento de 13.4 por ciento anual entre 1993 y el 2004.

El estancamiento que observó en el periodo 2001-2003 se debió a la desaceleración de la economía de Estados Unidos, reiniciando en el 2005 un avance importante, al crecer 13.0 por ciento, mismo que se está prolongando en los primeros cinco meses de este año (avance de 10.4 por ciento anual).

A nivel sectorial, las exportaciones maquiladoras están fuertemente concentradas en pocas ramas. Por ejemplo, en abril, éstas ascendieron a 7,704 millones de dólares, de las cuales 41 por ciento fueron en equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, con 3,141 millones de dólares; 20 por ciento maquinaria y equipo especial para industrias diversas; 15 por ciento en productos automotrices; 6.7 por ciento en productos textiles, artículos de vestir e industria del cuero.

En conjunto, estos cuatro segmentos cubren casi 83 por ciento de las exportaciones totales maquiladoras. La contribución de las maquiladoras de exportación no sólo se percibe en la generación neta de divisas a la economía, que por cierto es el principal junto con los segmentos de remesas y petróleo, sino también en la generación de empleos.

La generación de empleos fue particularmente importante durante los años noventa, cuyo nivel de empleo pasó de 542 mil puestos en 1993 a casi un millón 300 mil puestos de trabajo en el 2000, lo que significó un incremento de 13.2 por ciento promedio anual.

Prácticamente ningún sector de la economía había logrado este ritmo de generación de empleos. Obviamente, ello fue congruente con el crecimiento de las exportaciones, mismo que repuntó debido al dinamismo que en toda esa década había registrado la economía norteamericana (la más prolongada en varias décadas).

Nuevamente, después del 2000 vino la desaceleración en Estados Unidos, cayendo las exportaciones maquiladoras y con ella los empleos. Desde mediados de 2001, cuando el número de maquiladoras llegó a su máximo histórico de 3,735 plantas, éstas descendieron hasta 2,775 en el cuarto trimestre de 2003, una contracción de 960 maquiladoras (caída de 26 por ciento).

Muchas maquiladoras se trasladaron a China, motivadas por dos razones: primero, los menores costos laborales, en energía, agua, además de otros conceptos, que hacen más competitivo en ese país; segundo, porque las grandes inversiones de las maquiladoras en China están pensadas hacia el largo plazo, debido al mercado potencial que a futuro representa.

Sin embargo, la cercanía de México al principal mercado sigue siendo un imán para las maquiladoras y empiezan a regresar gradualmente (43 desde entonces), generando nuevamente parte de los empleos perdidos (100 mil puestos en el último año y medio).

2.2.2 Marco Legal, Legislación y Régimen Jurídico en Torno a la Industria Maquiladora

En lo referente al régimen jurídico de las maquiladoras, se debe de ver desde el punto de vista del Derecho Económico, esto es dado que la implantación y desarrollo de la industria maquiladora implica por lo menos a la relación entre dos países (al país de origen de la inversión y al país receptor); se supone además, la relación entre las empresas transnacionales y empresas locales, e incide en el proceso de globalización de la economía, en la medida que la operación de las maquiladoras da lugar a una mayor circulación de mercancías, lo cual influye en el crecimiento del comercio exterior.

Según David Scout señaló que el régimen jurídico de esta industria pertenece al Derecho Económico Internacional. Este régimen tiene características de la Industria Maquiladora de Exportación comparte con ésta su naturaleza económica internacional, y también tiene características económicas en el sentido que regula relaciones económicas entre empresas, y entre éstas y las economías de los países participantes.

Además, el régimen abarca las legislaciones de los diversos países que directa o indirectamente participan en esta actividad económica. Para nuestra economía, y debido a que un alto porcentaje de las maquiladoras ubicadas en México son de origen estadounidense, es preciso señalar que las disposiciones legales tanto estadounidenses como las mexicanas que hacen posible esta actividad en México.

a) Legislación Aduanera de Estados Unidos de América.

En el análisis aplicable de la legislación internacional aplicable a la industria maquiladora es muy necesario precisar: primero, que la forma de operación de las maquiladoras implica la participación de dos o más países, y que las relaciones de producción en que intervienen intereses de dos o más países quedan comprendidas bajo el rubro de la subcontratación internacional.

La subcontratación internacional incluye tanto a las firmas independientes que trabajan en subcontratación para realizar procesos de otras firmas extranjeras como a las filiales que producen un componente de la producción de la casa matriz o de otra filial extranjera.

Este tipo de contratos involucra a una compañía facilitadora que presta servicios complementarios a la operación productiva y una empresa que busca iniciar su producción o ensamble en un país para su exportación.

El desarrollo de las plantas maquiladoras ha sido posible gracias a las disposiciones tarifarias de Estados Unidos, puesto que las operaciones de las maquiladoras ya se preveían en las fracciones 806.30 y 807.00 de la Ley de Aduanas (vigente desde 1930).

Este esquema arancelario facilita las operaciones de maquila, toda vez que las firmas estadounidenses exportan materias primas y reimportan el producto terminado, solo pagando impuestos únicamente sobre el valor agregado.

Las fracciones arancelarias 806.30 (9802.00.60) y 807.00 (9802.00.80 actual) de la Ley de Aduanas establecen las bases para las operaciones de las plantas maquiladoras, precisando las condiciones para que los artículos ensamblados en el exterior, total o parcialmente, a partir de productos estadounidenses, sean gravados sobre el valor del artículo importado, deduciendo el costo de los productos americanos, con las siguientes condiciones:

- ❖ Que el producto norteamericano haya sido exportado en condiciones de ser ensamblado, sin necesitar de ninguna transformación adicional.
- ❖ Que el producto no haya perdido su identidad física en el ensamble, debido a cambio en su forma u otro aspecto.
- ❖ Que no haya sufrido aumento en el valor o mejoría externa, excepto el proceso de ensamblaje u operaciones accesorias de ese mismo proceso, tales como limpieza, pintura y lubricación.

Además de definir lo que se entiende por producto estadounidense, ensamblaje, componente estadounidense, artículos/componentes extranjeros, para precisar las condiciones en que se pueden realizar las operaciones de las empresas de subcontratación internacional, estas fracciones establecen los casos en que no serán deducidos los impuestos arancelarios, siendo los casos en que:

- ❖ Los componentes no son productos norteamericanos;
- ❖ Sean exportados por continua custodia de aduanas en EU con remisión, reducción o reembolso de arancel;
- ❖ Cuando sean exportados para cumplir con cualquier ley o reglamentación federal norteamericana; y
- ❖ Después de ser manufacturados o producidos en EU bajo la fracción 9813.00.05

b) Legislación Mexicana aplicable a la Industria Maquiladora.

La legislación aplicable a las maquiladoras en el caso mexicano es demasiado amplia y compleja, puesto, que por un lado, incluye ciertos programas, acuerdos, decretos, reglamentos, leyes y resoluciones generales; mientras que por otro lado está orientada a regular diversos aspectos de la industria maquiladora, entre los que podemos destacar:

- ❖ La localización de las plantas maquiladoras;
- ❖ Su régimen comercial (autorización de venta en el mercado interno)
- ❖ El grado de integración nacional.
- ❖ La composición del capital y de propiedad
- ❖ La ecología y el medio ambiente
- ❖ Los aspectos laborales y los aspectos fiscales.

Por estas razones, la legislación mexicana aplicable a las maquiladoras incluye la aplicación de una serie de regímenes particulares (régimen de la inversión extranjera, aduanero, comercial, cambiario, fiscal, laboral, ecológico, etc.) Ahora, cada uno de los diversos aspectos de las maquiladoras implica el análisis de los distintos regímenes particulares, por lo que es difícil resumir la legislación que es aplicable a las maquiladoras en unas pocas líneas. Así que trataremos de explicarlo a continuación.

La legislación mexicana ha ido evolucionando de acuerdo a la manera en que el gobierno mexicano la ha conceptualizado, y el papel que se le ha asignado en la estrategia de desarrollo económico. De esta manera, en el periodo de 1965 a 1982, el gobierno mexicano le dio una mínima atención a una industria maquiladora que consideró como inestable y solo temporal; pero a partir de 1982, al considerarla prácticamente como el motor del desarrollo de la industria nacional; por lo que se le dio el carácter de prioritario y se procuro la creación de un régimen jurídico preciso, que diera seguridad y confianza para el establecimiento y la expansión de la industria maquiladora en México.

Si podemos observar que la legislación mexicana aplicable a las maquiladoras ha llevado un proceso de evolución, basado en varias etapas, empezando por un primer momento en 1966-1982, donde se ve la búsqueda de sistematizar y precisar la legislación con la única finalidad de poder regular más eficazmente la operación de la industria y poder incorporarla al desarrollo nacional; el segundo periodo es a partir de 1993, ya con una nueva ley sobre inversión extranjera, la cual establece un régimen más liberal para la industria, con lo que se le permite ampliar sus operaciones.

De esta manera la expansión del tamaño de la planta maquiladora y su composición orgánica y técnica del capital, así como del número de las plantas instaladas en el país ha sido posible gracias a la política del gobierno mexicano hacia esta industria.

A fin de poder señalar la aplicación de este régimen jurídico especial citamos algunas de las disposiciones legales para la industria maquiladora:

- ❖ **La Propiedad:** en lo referente a la propiedad se le permite a las maquiladoras 100% de capital extranjero. En las empresas de coinversión, los extranjeros no podían tener más del 49% de la inversión directa de la corporación que tenga transacciones en el mercado mexicano.
- ❖ **La importación del equipo:** en este rubro se le permite a las maquiladoras importar, libre de pagos aduanales, todo el equipo de importación, el cual debe ser exportado. Para las empresas de coinversión, la importación del equipo para producir bienes que serán vendidos en el mercado mexicano requiere un permiso de importación y deben pagarse los respectivos derechos aduanales.
- ❖ **Impuestos:** las maquiladoras están en principio sujetas al pago de todos los impuestos; sin embargo, puesto que tales operaciones intentan ser centros de costos más que centros de utilidad, se eximen los impuestos sobre la renta, pero el IVA debe ser liquidado, y a este respecto, las empresas de coinversión están sujetas a las leyes de impuestos sobre la renta y el valor agregado.
- ❖ **Transacciones en el mercado interno:** originalmente una de las condiciones fundamentales para operar bajo el programa de maquiladoras era la exportación total de su producción; no obstante, de manera paulatina, se ha autorizado para vender hasta el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que hayan realizado. Las empresas de coinversión no tienen restricción alguna para participar en el mercado nacional.

Con lo que podemos observar que el régimen para la industria, se ve complementado, además de condicionado y a su vez limitado por las disposiciones legales extranjeras y de orden internacional; además de que las perspectivas de desarrollo de la industria están directamente relacionadas con la dinámica de la economía estadounidense, ello debido a que la economía de Estados Unidos es el marco referencial fundamental de la actividad de la industria en México.

2.3 Tipos de empresas y sistemas de producción de la industria maquiladora

Las maquiladoras tienen sus casas matrices en el extranjero, la mayor parte de ellas se encuentran en los Estados Unidos, pero estas ejercen control directo sobre patentes, tecnología y operaciones día a día.

Existen diferentes tipos de empresas así como diversos esquemas industriales de producción que se pueden resumir bajo las siguientes modalidades:

- ❖ **Plantas Gemelas O Subsidiarias:** este término surgió en la década de los 60's cuando varias firmas de capital 100% extranjero principalmente de los Estados Unidos establecían dos plantas bajo un mismo administrador, una en cada lado de la frontera. La planta del lado norteamericano manejaba las operaciones intensivas en capital y tecnología, mientras que el lado mexicano se desarrollaban los procesos intensivos en mano de obra.

- ❖ **Albergue:** es una alternativa o variación del subcontrato, por lo que cuando una planta maquiladora utiliza dicho programa significa que una compañía o inversionistas nacional del país anfitrión ofrece sus servicios a alguna o varias compañías extranjeras, pero después de un determinado tiempo la compañía o compañías extranjeras terminan con el contrato que tenían y se independizan.

- ❖ **Subcontrato (Subcontracting):** Esto consiste en que la compañía o inversionista nacional tiene o instala su propio edificio, y se dedica a prestar servicios a una o varias compañías extranjeras. Dichas compañías extranjeras proporcionan sus materias primas. A su vez, la compañía nacional acuerda fabricar o ensamblar determinados productos.

- ❖ **Producción Compartida (Coinversión):** La producción compartida es la participación de las ventas de la industria maquiladora tanto en el mercado nacional como en el internacional. El gobierno mexicano fomenta la formación de sociedades con empresarios domésticos a través de coinversiones. Esta opción generalmente da al socio mexicano un 51% de las acciones, y al socio extranjero un 49%. Normalmente, se espera que el socio mexicano se encargue de los procedimientos de arranque y operación.

- ❖ **Industria de Enlace (In Bond Industry):** si bien los productos o componentes a la maquiladora no pagan impuestos al entrar en México, sus eventuales reexportaciones están garantizadas por la fianza con las aduanas mexicanas. De esta manera los productos llegan "sin pagar impuestos arancelarios".

- ❖ **Transacciones o Traspasos entre maquiladoras:** Esta operación consiste en que una maquiladora puede vender o traspasar sus productos a otras maquiladoras o terceros para continuar con procesos productivos o para ser reexportados.

2.3.1 Sistemas de Producción de la Industria Maquiladora

Al interior de toda planta maquiladora se han desarrollado diversos sistemas de producción, con lo que se busca el incremento de la productividad, y dentro de todos los sistemas mencionaremos los más sobresalientes:

❖ **Just in Time (justo a tiempo):** este sistema es usado en la mayoría de los procesos productivos de las plantas maquiladoras, mismo que es fácilmente vinculable con los sistemas de abastecimientos relacionados con la Industria Maquiladora de Exportación, este sistema se utiliza de manera intensiva. La filosofía básica de este sistema es: que se basa en el principio de equilibrio y sincronización en donde los artículos son producidos en función de la demanda, bajo los siguientes conceptos:

1. Principio de carga nivelada; donde la producción esta en función de lo que el cliente necesite
2. Tiempo de ciclo: donde los artículos son producidos a un ritmo estipulado por la demanda y no por la velocidad de la maquinaria.
3. Cero-defectos: opera bajo el concepto de que la empresa debe “de hacer bien su trabajo desde la primera vez”.
4. Producción en equipo: este funciona a través de grupos de trabajo de 6 a 16 personas, con una rotación del personal entre departamentos y con fuerza de trabajo altamente calificada.

Para la operación y el buen funcionamiento del sistema Justo a Tiempo se necesita de una óptima relación entre el ciclo de pedido y el ciclo de entrega así como la cercanía de parques industriales que puedan abastecer a las empresas maquiladoras para evitar tener inventario.

❖ **Control de Calidad Total:** la calidad total “es una condición con la cual el cliente queda completamente satisfecho con el producto y toda la gente en la organización sabe que esta haciendo las cosas correctamente.¹⁷” El control de calidad se inicia desde el diseño de lo que se va a producir hasta el producto terminado sin que en ninguna fase de la producción se pierda la calidad.

El ejemplo más claro de la aplicación del control de calidad es a través de las certificaciones como son las ISO 9001, ISO 9002 e ISO 14000, y específicamente en la rama electrónica existen diversas industrias que cuentan con estas certificaciones.

¹⁷ Definición según el “Quality Circles Internacional 1993”

2.4 Ramas de Actividad de la Industria Maquiladora de Exportación

Al inicio de la década de los ochentas únicamente se realizaban operaciones en seis ramas de la industria maquiladora, las cuales eran los alimentos, el calzado, y las prendas de vestir, muebles, maquinaria no eléctrica, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico y otras industrias manufactureras; pero en el transcurso de esta década se incrementaron las ramas a 12 ya que se añadieron las industrias del cuero y calzado, productos químicos, autopartes, materiales y accesorios eléctricos, servicios, juguetes y artículos deportivos.

Al final de 1997 el número de plantas por rama con un mayor porcentaje fueron en primer lugar la rama Textil con un 28.26%, ya que tienen categorías más importantes para esa utilización, ya que requieren un alto porcentaje de mano de obra en su producción; le sigue los materiales y accesorios y electrónicos con el 17.21% y en tercer lugar otras industrias con el 14.92%.

Otras ramas que caben destacar después de las 12 que se conformaron, fueron las de: trabajos metálicos, productos de madera, productos de cuero y plástico otras se dedican al ensamble o procesamiento de juguetes, muñecos y modelos, maquinaria para oficinas y partes de instrumentos científicos, cintas magnéticas, sus empaques e instrumentos musicales, etc.

La Industria Maquiladora de Exportación ha presentado una evolución considerable dentro de los últimos años, respecto al grado de complejidad, no sólo de los procesos, sino también de los productos, pasando del ensamble de artículos sencillos y elementales a productos más completos, complejos y sofisticados.

Este cambio trajo como consecuencia un desarrollo más autónomo de la planta productiva en lo que respecta a sus procesos y sistemas operativos. Otro cambio observado fue la entrada de plantas de gran tamaño.

En ese proceso, se observan dos fenómenos significativos: La introducción de las "macro-maquiladoras", que son plantas de gran tamaño que constituyeron verdaderos polos de desarrollo industrial y la presencia de empresas maquiladoras múltiples, debido a que los volúmenes de producción fueron altos o diversificados y no permitían la realización de las actividades en una sola instalación.

No obstante que la estrategia de industrialización en esos años se orientaba a impulsar la incorporación de nuevas actividades en los procesos de maquila. La dinámica de los mercados del exterior y la competencia tecnológica a nivel mundial propiciaron que la estructura sectorial de la IME en México se diversificara, registrando los siguientes indicadores: continuó siendo preponderante la rama de manufacturas y componentes electrónicos y eléctricos, tanto en términos de número de establecimientos, generación de empleos y de valor agregado respectivamente.

Se observa también una notable presencia de maquilas de prendas de confección a pesar de las restricciones que al respecto existían en el comercio bilateral con los EU y a pesar de su descenso en su crecimiento, el número de establecimientos se redujo en 25 durante los seis años del periodo.

Durante los últimos años del periodo y como consecuencia de la necesidad de elevar sus niveles internacionales de competitividad comercial y tecnológica, se registró un mayor dinamismo en el establecimiento de empresas maquiladoras orientadas al ensamble y manufactura de equipo y componentes automotrices.

A este respecto, vale la pena destacar qué la opción de la maquila surgió como una alternativa conveniente para la industria automotriz terminal establecida en el país, como medio para abatir costos de producción e incrementar su aportación de divisas (112.8%), de manera separada pero paralela a la exportación de vehículos.

Este sector también mostró la mayor tasa en la generación de empleos 41.0% pasando de un total de 5,053 empleos en 1979 a 28,040 en 1984. Por otra parte, se aprecia la creciente automatización de los procesos de maquila particularmente en los giros de manufactura de productos eléctricos y electrónicos sin detrimento, hasta la fecha de cambios significativos.

En virtud de que ha aumentado la diversidad de productos, en 1969 el sector textil (incluido el vestido), juguetes, muñecas y la industria simple, constituían la cuarta parte del total de la producción de las maquiladoras, para 1981 representaba la doceava parte. Los televisores y sus partes, es el grupo de productos más importante en las operaciones de maquila mexicanas, constituyen cerca de la cuarta parte del total.

Los semiconductores y su partes, que en 1969 eran casi tan importantes como el grupo de la televisión, representando más del 16% del total, para 1980 habían bajado a menos de 6%. Las partes de vehículos de motor no eran un producto de ensamble importante en 1969, pero en los últimos años del período han ocupado entre el tercero y el séptimo en orden de importancia de las operaciones maquiladoras en México.

“Las 629 maquiladoras que operaban en 1983 ensamblaban productos por un valor de 829 millones dólares, la cantidad importada por los Estados Unidos bajo los rubros arancelarios 807/806 en ese año. Si se suman los productos ensamblados en México para otros países, principalmente para Japón, es posible que la producción maquiladora haya llegado a 4,000 millones de dólares en 1983¹⁸”.

Cerca de la mitad de la producción correspondía a los componentes norteamericanos. Desde el inicio de sus operaciones en México, la Industria Maquiladora de Exportación se ha localizado fundamentalmente en la frontera norte.

¹⁸ GRUNWALD, Joseph y Kenneth Flamm; “La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional”, Editorial. FCE. México, 1991. pp. 195.

Durante 1975, de un total de 454 establecimientos, 413 se encontraban en los cinco estados fronterizos, mientras que el 9% restante en el interior del país.

De acuerdo a los datos obtenidos, hasta 1979, se tienen registro de maquiladoras en Jalisco, Estado de México y DF, con una participación dentro del total de 3.5%. Por zonas fronterizas, en 1975, el 40% del total se localiza en el estado de Baja California destacando la ciudad de Tijuana, le sigue en orden de importancia Chihuahua con un 19% destacando Ciudad Juárez, continua Tamaulipas con un 14%, Sonora con 13% finalmente Coahuila con un 4.8%.

Es importante señalar que estos porcentajes en 1984 seguían teniendo una misma proporción. Hay que hacer notar que Tijuana y Ciudad Juárez aportaban el 42% del empleo total de este sector y el 35 % del valor agregado total de la Industria Maquiladora de Exportación.

En el Caso de Baja California ha sido determinante la cercanía y colindancia con el octavo mercado más importante del mundo que es el Estado de California asimismo, es en esta zona de la frontera en que se han establecido hasta la fecha la mayoría de las inversiones del sudeste asiático en nuevas plantas maquiladoras.

En lo que se refiere a Ciudad Juárez, su tradición y experiencia, como receptora de este tipo de empresas y su colindancia con el estado de Texas así como la presencia de una adecuada dotación de infraestructura, permite que en esta ciudad se localicen las más importantes empresas maquiladoras del país donde se genera la mayor proporción de empleos dentro de este sector.

Resulta conveniente subrayar que en la frontera norte predominan las empresas dirigidas al ensamble y fabricación de productos eléctricos y electrónicos así como equipos y accesorios automotrices (representan el 50% del total fronterizo); en cambio en el interior del país, el 65% de las empresas maquiladoras se dedican a la maquila de prendas de confección, muebles y productos de madera y metal así como otras industrias manufactureras de bienes de consumo.

No sólo ha aumentado el número de plantas de la IME de México, sino también su tamaño. Las estimaciones indican que a principios de los años setenta había un promedio cercano a 120 trabajadores por planta. Este número aumentó a cerca de 160 a mediados de los años setenta, un promedio cercano a 200 trabajadores por planta a fines del decenio, y cerca de 250 en 1983.

Las plantas más grandes tienden a ubicarse en los parques industriales modernos; en Ciudad Juárez, donde se encuentra el más grande de los parques industriales para maquiladoras, tenía un promedio de 400 trabajadores por establecimiento en 1983. Las maquiladoras del interior son ligeramente más pequeñas que las de la frontera. El tamaño de la planta varía también con el tipo de producto; el ensamble de muebles se hace generalmente en plantas pequeñas, mientras que el ensamble de la maquinaria y el equipo eléctricos se hace en las plantas grandes.

2.4.1 La Industrial Textil y del Vestido

El sector de la confección de ropa esta integrado por la industria textil y la industria del vestido; pero para hablar de esta industria debemos de empezar con el bordado de la ropa, sus antecedentes datan desde principios del siglo XX, periodo en el cual se establecieron pequeños talleres que realizan este proceso; si bien en sus inicios se incorporaba una importante cantidad de mano de obra, a mediados del mismo siglo se inició la modernización productiva, en donde las empresas consolidadas los automatizaron y comenzaron con la subcontratación de maquila.

Los grandes fabricantes incrementaron su capacidad de producción al facilitar la materia prima y los insumos necesarios para la confección de prendas realizadas por amas de casa en sus domicilios; y bajo los aspectos anteriores se establecieron dos principios fundamentales: la producción a gran escala y la distribución de trabajo en fases.

Con el paso del tiempo, y como resultado del aprovechamiento de experiencias, las industrias textil y del vestido racionalizaron sus procesos productivos, buscando una mayor competitividad en virtud de la apertura comercial que experimento nuestra economía en la década de los ochentas. Asimismo se diversificó la actividad hacia la confección de blancos, ropa de cama y cortinas, cuyo resultado es la consolidación económica del sector.

La industria textil posee una gran importancia en la economía nacional, ya que es una de las grandes contribuyentes al empleo de mano de obra de clasificación media y baja; y esto se atribuye, a que es una industria intensiva en el uso de la fuerza de trabajo, la cual requiere una menor inversión para generar puestos de trabajo. En el 2004, el sector textil y de la confección estaba compuesto por 13,787 empresas, tal y como se observa en la siguiente tabla.

De las cuales el 67% correspondieron a empresas micro. En segundo lugar se encuentran las empresas pequeñas con el 20%, en tercer lugar las medianas con el 9%, y las grandes solamente representan el 4%.

Tabla 8 Tamaño de las empresas del sector textil y confección 2004

Tamaño de la empresa	Número de establecimientos ene-dic 2004		
	Sector textil	Sector confección	Textil y confección
Micro	1,427	7,803	9,230
Pequeña	632	2,105	2,737
Mediana	382	926	1,308
Grande	140	372	512
Total	2,581	11,206	13,787

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV

En la siguiente tabla observamos que para el primer semestre del 2005, hubo un incremento de 182 empresas, que correspondió principalmente a las micro, pequeñas y medianas, ya que la cantidad de las grandes descendió de 512 a 499.

Tabla 9 Tamaño de las empresas del sector textil y confección ene-jun 2005

Tamaño de la empresa	Número de establecimientos ene-jun 2005		
	Sector textil	Sector confección	Textil y confección
Micro	1,377	8,001	9,378
Pequeña	624	2,142	2,766
Mediana	355	971	1,326
Grande	135	364	499
Total	2,491	11,478	13,969

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV

Cabe destacar que en el 2004, el sector de la confección cuenta con el 81% del total de las empresas de la Industria Textil y Confección, y para el primer semestre del 2005, ese mismo sector aumentó un punto porcentual para quedar en el 82% de la Industria.

Desde la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en 1994, las ventas de exportación de México, incluyendo la industria maquiladora, pasaron de \$2,700 millones de dólares a \$9,748 millones dólares en el 2004.

Por lo anterior, la industria del sector textil y de la confección en México, la cual incluye desde la fabricación de fibras naturales, artificiales y sintéticas, hilos, tejidos y la confección de éstos, ha tenido cambios sustanciales en su estructura en los últimos años.

Del año de 1996 al 2001, México fue el primer proveedor de productos textiles y de la confección a los Estados Unidos, seguido de Canadá y China que fueron el segundo y tercero, respectivamente. Del 2002 al 2004, China pasó a ser el primer proveedor de Estados Unidos, quedando México y Hong Kong en el segundo y tercer sitio, respectivamente, de acuerdo a las siguientes cifras:

Tabla 4 Proveedores de Estados Unidos

PAÍS	2003	2004	% VARIACIÓN
CHINA	14205	17801	25.3
MÉXICO	8695	8495	-2.3
HONG KONG	3867	4018	3.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV

Como se podrá observar, China tuvo un crecimiento de más del 25% respecto al año anterior, mientras que México decreció en ese mismo periodo un 2.3%; en vista de lo anterior, si bien es cierto que nos mantenemos como segundo proveedor, también lo es que el volumen de exportaciones a ese mercado está disminuyendo poco a poco y no estamos aprovechando el crecimiento del mercado estadounidense, ya que en el año 2003, Estados Unidos importó del mundo \$82,818 millones de dólares y en el 2004, las importaciones fueron de \$89,716 millones de dólares, existiendo un incremento de \$6,898 millones, representando un crecimiento del 8.3%.

A continuación se muestran indicadores del 2004 de la industria textil y de la confección en México:

- ❖ 1.6 el PIB textil y confección
- ❖ 3.5% del empleo nacional total
- ❖ 15.3% del empleo nacional de las industrias de la transformación
- ❖ 5.2 % del total de las exportaciones
- ❖ 6.1% del total de las exportaciones manufactureras

Aunque este sector ha pasado por algunos altibajos, ha logrado el reconocimiento mundial por que maneja un sistema de producción denominado el “Paquete Completo¹⁹”, el cual se caracteriza por: el desarrollo del diseño, materias primas de la mejor calidad y al mejor precio, corte y patronaje bajo los más altos estándares de calidad y ensamble, lavado y embalaje, de acuerdo con los requerimientos de los clientes.

Pero con los nuevos conceptos de competitividad y en la búsqueda de elevar ésta, las empresas han realizado grandes esfuerzos de innovación y modernización tanto en maquinaria como en equipo y en acceso a los mercados; las exportaciones en confecciones han experimentado un buen dinamismo, esto como reflejo de la constante inversión en equipo, aunado al compromiso del sector productivo (empleadores-empleados) los cuales colaboran conjuntamente bajo principios de responsabilidad social y sustentabilidad de las empresas, cuyo fin es el bien común. La modernidad del sector no se ha reducido solamente a la maquinaria y equipo, sino que también incluye cambios en factores de la producción, en la dignidad de las personas, el mejoramiento de la calidad de vida, el incremento de la productividad y sobre todo del aumento de la competitividad del sector.

2.4.1 El Sector Automotriz y de las Autopartes.

Desde su inicio, en 1994, el TLCAN se constituyó en una fuerza de impulso para el sector automotriz de México, incluso en los tiempos difíciles como la crisis económica de 1995. Entonces, y a pesar de la caída de 70% en las ventas domésticas, la industria sólo registró una disminución del 15% en términos reales, gracias al repunte de las exportaciones.

¹⁹Certeza, economía y negocios, julio-agosto, México 2005. año VIII, Número 74. p. 50

Lo anterior reflejaba ya, el gran apoyo que ha sido para la industria automotriz mexicana el estar incluida dentro de la región Norteamérica para los temas de estrategia de fabricación de plataformas y planes de producción.

La estructura de la Industria Automotriz en México la podemos clasificar de dos maneras, por un lado las empresas extranjeras y las nacionales, de las cuales hay fabricantes de vehículos: 14 en un 100% y un 0% respectivamente; mientras que los fabricantes de autopartes: 1000 en 40% y 30% respectivamente. También ha obrado a favor de esta evolución, la especialización de las plantas mexicanas al orientarse a la fabricación de pocos modelos en grandes volúmenes.

Por ello y durante los últimos años, México ha ocupado un lugar en el selecto grupo de los diez países fabricantes de vehículos. Pero como nada es seguro, en el 2004 el país pasó a la posición número 11 en esta lista. Y es que, también en este sector, el avance de China ha sido espectacular, posicionándose como el cuarto fabricante mundial de vehículos.

Por lo que México se prepara para la nueva guerra ganarle a China, la que se posiciona en el mercado automotriz de nuestro principal socio Estados Unidos; de hecho, se espera que esa nación supere a Japón en el año 2010. Sin duda alguna, en estos días el gran crecimiento se registra en especial en China e India. El año pasado, India produjo 1'511,000 vehículos, reportando una tasa de crecimiento de 26%.

Para el próximo año, se espera que ese país asiático supere a México y se ubique entre los diez principales fabricantes de vehículos. Una fuente directa e indirecta de empleos (19.8% en la industria manufacturera): los empleos directos generados por la industria alcanzan los 480,000 y su contribución al PIB total fue de 2.8% en el 2004 y de 14.3% en el sector manufacturero.

Además, es el segundo sector generador de divisas, después del eléctrico-electrónico. El valor de sus exportaciones en 2004 alcanzó los 33,480 millones de dólares, contribuyendo con el 22% de las ventas externas totales. Por su parte, las importaciones sumaron 23,563 millones de dólares, cifra que equivale al 12% de la importación total; lo que arroja un superávit de 9,917 millones de dólares que se ha mantenido al mismo nivel en los últimos cinco años.

En unidades, la producción total de vehículos alcanzó 1'568,000 unidades, cifra que muestra una reducción del 1.1% con respecto a 2003. Las empresas armadoras que sobresalieron en la producción fueron, en orden de importancia, General Motors, Daimler Chrysler, Nissan, Volkswagen y Ford, cuya producción conjunta representó el 97.8% del total nacional.

Esas mismas empresas son, indiscutiblemente, las grandes exportadoras de autos. A la cabeza de la lista está General Motors con 376,271 unidades. Le siguen: Daimler Chrysler con 336,647; Volkswagen con 162,214; Nissan con 134,371; y Ford con 70,200 unidades. Por su naturaleza, este es un fuerte imán para la IED.

Este dinamismo puede atribuirse en buena parte al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, gracias a la clara reorientación hacia ese mercado y, consecuentemente, la consolidación de México como una importante plataforma exportadora de vehículos y sus componentes para equipo original.

“El sector automotriz es el principal receptor de IED en México, en el 2004 recibió 2,018 millones de dólares, lo cual significó un incremento de más de 200% respecto al año anterior; entre enero de 1999 y diciembre de 2004 las empresas con IED en la industria automotriz invirtieron 9,390 millones de dólares, cantidad que equivale al 21.2% de la IED efectuada en ese lapso por el total de las empresas de capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero.²⁰”

Así pues, la IED en el sector, de 2000 a 2004, fue de 7,300 millones de dólares; siendo el valor para 2004 de 2,000 millones de dólares, con un aumento de 108% con respecto al año anterior. En lo que respecta a la generación de empleo este constituye un indicador importante, ya que ha posicionado a la industria automotriz como la segunda más importante; la industria ensambladora ocupa el lugar 15 entre las 73 actividades productivas del país por el tamaño de su producto; “mientras que la industria de autopartes ocupaba el lugar 17.²¹”

La industria automotriz en México representa el 6.4% del PIB Manufacturero, el 18.2% de las exportaciones y el 17.4% del empleo de la industria manufacturera, el sector genera más de un millón de empleos directos. La industria automotriz está ubicada principalmente en el Distrito Federal y el Estado de México, 32.5%; Coahuila, 9.4%; Puebla, 9.0%; Nuevo León, 8.7%; Tamaulipas 6.6%; Querétaro 6.2%; Chihuahua 5.4%; Baja California 4.8%; Jalisco 3.8%; San Luis Potosí 3.0%; Sonora 2.8%; y en otros estados el 7.8%.

El comercio de este sector ha experimentado un periodo de crecimiento sostenido, esto desde la entrada en vigor del TLCAN; el saldo de la balanza comercial se ha mantenido superavitario: ya que para el año de 1994 se exportaron 10 mil 850 millones de dólares y diez años después para 2004 esta cifra pasó a 33 mil 480 millones de dólares; el sector general alrededor del 20% de las exportaciones del país y cuyo superávit comercial es de 10 mil millones de dólares; sin embargo, en los últimos cuatro años el sector se ha visto amenazado por una caída en las exportaciones de vehículos ligeros y por la eliminación de cuotas y aranceles, que permite la entrada de vehículos importados.

Para el 2004 se produjeron 22 mil 284 millones de dólares en autopartes, en tanto que las importaciones del sector son de 14 mil 417 millones de dólares; de los cuales la industria terminal importa 9 mil 220 millones y la de autopartes 5 mil 197 millones. Un punto clave dentro de este sector está estrechamente ligado a las industrias automotrices de otros países, en especial con la de EU, ya que es el productor número uno de vehículos en el mundo.

²⁰ Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera Directa varios años.

²¹ Cifras para el 2003

Ya que con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, las empresas ensambladoras reubicaron su producción en distintas zonas de la región de América del Norte, lo que originó en un aumento en la producción de vehículos y camiones ligeros en México, además de que se transfieren plataformas de producción para abastecer el mercado estadounidense, impulsando así el comercio intrafirmas.

Lo anterior significa que el aumento de la producción no se debe a las capacidades de las empresas establecidas en México para los mercados de exportación, sino a cambios en las estrategias de las empresas ensambladoras de transferir o reubicar parte de su producción.

Es posible distinguir dos tipos de agrupaciones de proveedores: las que se generan en torno de las fábricas ensambladoras y las que existen en regiones alejadas de ellas.

1. Por lo que en el primer caso ubicamos a las empresas en lugares cercanos a la frontera con Estados Unidos, en donde ha prosperado el establecimiento de maquiladoras desde los años ochentas.
2. Para el segundo caso, las aglomeraciones de proveedoras que corresponde a la formación de redes bajo el modelo de cluster industrial para el funcionamiento de los sistemas just in time.

2.4.2.1 La Industria de las Autopartes

La industria de autopartes ha mantenido niveles de crecimiento de 10% anual promedio en los últimos 10 años, para el 2004 el crecimiento fue de 19.5% con respecto al 2003, y ha igualado asimismo las exportaciones de la industria terminal, el mercado final de las auto partes se destina, de una manera homogénea, a las ensambladoras ubicadas a lo largo de Norteamérica.

Además de que cabe destacar que el sector de vehículos ligeros ha reducido su producción destinada a la exportación. Los especialistas prevén que la fabricación de vehículos pesados mantenga su tendencia exportadora: ya que aumento su participación en las exportaciones de 14% en 1994 a 40% en 2004

Tabla 5 Incremento De La Exportacion De Autopartes 2000-2004

	INCREMENTO (%) 2000- 2004 EN VALOR	INCREMENTO (%) 2000-04 EN VOLUMEN	% PORCENTAJE EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	POSICIÓN COMO PROVEEDOR MUNDIAL
Partes para motores de émbolo (840991)	16	22	6	4
Cabezales, pistones, anillos, válvulas, otros	1	8	4	8
Cinturones de seguridad	-6	4	22	1
Partes y accesorios de carrocería	14	11	7	5
Frenos, servofrenos y sus partes	-3	-16	4	9
Cajas de cambio	11	-6	1	13
Rines y sus partes	19	35	4	6
Volantes, columnas y cajas de dirección	11	24	7	4
Chasis, flechas, semiejes, engranes	7	5	3	10
Carros de arrastre	11	353	6	4

Fuente: CCI, con estadísticas de Comtrade.

Indudablemente, el principal mercado para los productos automotrices mexicanos es el norteamericano, al cual se destina el 91.9% de las exportaciones. Le siguen Canadá, con 3.3%, y Alemania con 2.6%.

El resto se encuentra distribuido entre los países de América Latina, Europa y Asia. Naturalmente, esta concentración en el mercado del norte hace que los esfuerzos de promoción por proyecto se concentren principalmente en el mercado norteamericano, en donde continuamos siendo competitivos al aprovechar los estímulos arancelarios otorgados por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Tabla 12 Los Más Importantes Grupos De Productos Automotrices

PRODUCTO	VALOR DE EXPORTACIÓN 2004 (MD)
Partes diversas para motores	695,316.80
Múltiples o tuberías de admisión y escape	968,861.40
Módulos, bolsas y cinturones de seguridad	1,541,388.80
Tableros de instrumentos y partes.	526,021.10
Volantes, columnas y cajas de dirección	450,744.50
Chasis, flechas, engranes, tanques de combustible y ventiladores para radiadores	768,767.20
Mecanismo de frenos de discos y partes	189,272.40
Cajas de velocidades mecánicas	225,865.50
Remolques y semiremolques	275,823.60
Rines	368,517.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la: Dirección De Análisis Económico Y Comercio Exterior De Bancometx
 En el 2004 se seleccionaron diez grupos de productos automotrices de mayor relevancia en las exportaciones, y cuyo valor asciende a 6,010.6 millones de dólares y además se encuentran dentro de los primeros diez lugares como abastecedores del mundo.

La industria de las autopartes es la mayor generadora de empleo. Hasta el 2004 se habían registrado más de 430 mil empleos, lo que equivale a 41% del total de los empleos generados por el sector; incluye a la industria maquiladora, sin embargo esta solo participa con el 3.1% del valor de la producción de autopartes.

El sector de autopartes juega un papel muy importante en el crecimiento de las exportaciones, requiere de un mayor impulso para redimensionarlo en los niveles superiores de proveeduría a la industria ensambladora. Como sea, no se descuida la atención a los países latinoamericanos, europeos y asiáticos, donde se aprovechan nichos plenamente identificados.

Las líneas estratégicas de acción se concentran en:

- ❖ Propiciar alianzas e impulsar la Inversión Extranjera Directa, con enfoque principal hacia las Pymes y en nichos no abiertos actualmente en el sector.
- ❖ Integrar a las empresas mexicanas a cadenas productivas, principalmente a los proveedores de las armadoras (nivel dos) y a proveedores de los proveedores de las armadoras (nivel tres).
- ❖ Promover las exportaciones.



Fuente: Cuadro Tomado Del Análisis Que Hizo Bancomext Para El Sector. Año 2006

a) El Entorno Nacional

En cuanto a sus proveedores de primer nivel, éstos están localizados en: Coahuila, Baja California, Sonora, Tamaulipas, Nuevo León, Chihuahua, Jalisco, Querétaro, San Luís Potosí, Aguascalientes, Estado de México, Distrito Federal, Guanajuato y Puebla. Por su parte, los proveedores de segundo y tercer nivel se encuentran principalmente en la zona fronteriza y en el centro, sobresaliendo: Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Sonora, Aguascalientes, Guanajuato, San Luís Potosí, Querétaro, Estado de México, Distrito Federal, Hidalgo y Puebla.

Las necesidades del sector se encuentran en continua expansión. Por ello, las perspectivas de desarrollo de la industria nacional son amplias. Principalmente en aquellos renglones en los que se sigue importando grandes volúmenes; sobre todo en motores para gasolina y diesel (2,240 millones de dólares); partes y accesorios para vehículos (7,640 millones de dólares); partes para motores (1,229 millones de dólares); árboles de transmisión, cojinetes, engranes (937 millones de dólares); juegos de cables para bujías (283 millones de dólares), entre otros. Es en este marco que adquiere importancia la inversión para sustituir importaciones.

En cuanto al mercado externo, la creciente globalización de los procesos productivos ha incrementado su competitividad a través de una mayor productividad y el abatimiento de los costos. Ambas cosas han permitido ganar nuevos mercados y defender posiciones en aquellos en los que ya se participa.

Todo esto ha permitido que México se especialice en las diferentes etapas de procesos de producción del sector, de acuerdo con la dotación de factores o por medio de economías de escala.

Así, gracias al establecimiento de mercados comunes o acuerdos de libre comercio se ha hecho posible participar más activamente en los mercados con amplias ventajas y con un gran potencial para su abastecimiento. Pero pese al crecimiento del mercado interno, que significó un aumento de 10% de las ventas, la falta de reformas, le anteponen otro riesgo que es el no alcanzar el 5° lugar como promotor mundial de vehículos que tenía previsto para el año 2010, sino hasta el año 2015; esto por la falta de infraestructura y de servicios, que promuevan la construcción de nuevas plantas que atraigan inversiones y aumenten la fabricación de autos de México para el resto del mundo.

3. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN COMO MOTOR DE LAS EXPORTACIONES

3.1 La Industria Maquiladora como estrategia de exportación

La industria maquiladora es una industria muy dinámica y productiva ya que impacto a su comercio total, aunque antes debemos analizar si genera un fuerte valor agregado a las mercancías que produce; o si sus niveles de competitividad son los que están establecidos a nivel mundial y eso le permite mantenerse dentro del mercado.

Las IME's que están localizadas en México tiene varias alternativas a seguir, lo primero es que buscan negociar nuevos esquemas de incentivos fiscales, hasta programas que eleven la competitividad y la productividad de sus plantas, esto apuntalado sobretodo por la creación de más centros de investigación tecnológica y de capacitación; si la industria no hace estas transformaciones aunadas a otras (como cambio en materia fiscal, energética y laboral), puede caer en una "anquilosamiento"¹ de esta industria que ha venido respondiendo a los desafíos de la apertura comercial, directivos de firmas maquiladoras especializadas en línea blanca y aparatos electrónicos, aseguran que México se rankea como uno de los primeros ocho países más atractivos para invertir en el mundo.

El Consejo Mexicano de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME), prevee que un repunte económico más acelerado de EU, acarreará inversiones en esta industria del orden de 4,000 ó 5,000 millones de dólares para el periodo de 2004-2005, con la consecuente generación de empleos. El vigor del crecimiento de EU apoyará el escenario de recuperación de la IME, específicamente en cuatro áreas prioritarias: Médica, automotriz, artículos eléctricos y electrónicos de industria aeroespacial, por lo que se generaran un millón 200 mil empleos.

Romero Mejía opina que al igual que las ramas textil-vestido y del calzado fueron reemplazadas por actividades de mayor valor agregado, como la vocación aeroespacial, la cual posiciona a México en un lugar relevante frente a EU. Una de las manifestaciones más claras del efecto de la apertura comercial se ve reflejada en el "Comercio Exterior", ya que en 1993 se estimaban cifras de 117 mil millones de dólares, las cuales pasaron a ser más de 380 mil millones de dólares para el año 2004, lo cual refleja que la relación entre comercio exterior/ PIB paso de 29 a 57% respectivamente.

¹ Que es la disminución o la imposibilidad de movimiento de este sector de la economía que normalmente es móvil. Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2004. © 1993-2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

3.1.1 Las Exportaciones y Las Importaciones Maquiladoras.

Cuando hablamos del comercio de la IME, antes que nada debemos de conocer como esta su balanza comercial; es decir, del total de su comercio cuanto es lo que importa y cuanto es lo que exporta; para el año de 1992 del total de las exportaciones el 40.43% lo realizaban las maquiladoras, mientras que las no maquiladoras exportaban el 59.53%; mientras que en ese mismo año las importaciones de las maquiladoras equivalían al 22.43% mientras que las importaciones de las no maquiladoras eran del 77.56%.

Para el año de 1994 cuando entro en vigencia el TLCAN estas cifras para las exportaciones eran del 43.14% y del 56.85% respectivamente, mientras que las importaciones fueron del 25.79% y 74.20% respectivamente, por un lado se incrementaron las exportaciones de las maquiladoras pero al mismo tiempo las importaciones también se elevaron; diez años después de la entrada las cifras en cuanto a las exportaciones son del 46.25% y del 53.74% respectivamente; mientras que para las importaciones fueron de 34.42% y del 65.57% respectivamente.

Por lo que se puede ver tanto las importaciones como las exportaciones de las empresas maquiladoras son menores que las de las empresas no maquiladoras. Y si por otro lado hacemos un análisis del resultado de la balanza comercial de la IME en lo referente a las exportaciones e importaciones, el cuadro que mostramos a continuación nos muestra lo siguiente:

Tabla 1 BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1997	36,332,010	45,165.60	8,833.50
1998	42,556.70	53,083.10	10,526.40
1999	50,409.30	63,853.60	13,444.30
2000	61,708.80	79,467.40	17,758.60
2001	57,598.50	76,880.90	19,282.40
2002	59,296.00	78,098.10	18,802.10
2003	59,057.20	77,467.10	18,410.00
2004	67,742.20	86,951.70	19,209.40
2005	75,729.20	96,715.80	21,479.40

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La Industria Maquiladora De Exportación

Con los datos de la tabla anterior podemos ver como ha sido el comportamiento de la balanza comercial de la industria, y podemos decir que el saldo ha sido superavitaria ya que ha exportado más de lo que ha importado, el saldo ha incrementado en un 143.15% en este periodo, aunque en el año 2000 casi llego a los 80 mdd, pero para el siguiente año esta cifra bajo a 76 mdd viendo un repunte de casi 10 mdd para el 2005.

3.2 Productividad.

La productividad del trabajo en la industria manufacturera permite observar la eficiencia de este recurso, lo que funciona como una herramienta importante para la competitividad de la industria y el crecimiento de la economía. Entre 1980 y 1987 el crecimiento de la productividad laboral fue aproximadamente de 0.47% a tasa media anual, mientras que en el periodo de 1988-2002 creció a 2.5% promedio anual, y 1.2 puntos porcentuales por arriba del crecimiento del personal ocupado que fue de 1.3% en este último periodo.

La caída o relativa estabilidad del empleo en términos absolutos explica el aumento de la productividad del trabajo en algunas ramas manufactureras. De las 49 ramas que integran al sector manufacturero, 23 explican sus tasas de productividad como resultado del menor empleo, destacando la industria del hierro y el acero, tabaco, cemento hidráulico, química básica, equipo y material de transporte y azúcar, las cuales presentaron las tasas de crecimiento promedio de productividad más altas pero fueron las ramas que mayor pérdida de empleos registraron entre 1988-2002.

Por el contrario, las ramas que presentaron tasas negativas de productividad pero presentaron tasas positivas en el personal ocupado fueron únicamente tres: "otras manufacturas", la industria de autopartes y la de prendas de vestir.

Con el proceso de globalización económica, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, se propició una reestructuración del sector manufacturero, así como cambios en el ámbito regional, en particular en los estados de la frontera norte.

Con la apertura comercial se establecieron con mayor fuerza los vínculos entre demanda e insumos con el exterior derivando de ello, un proceso de desconcentración de los Estados maquiladores del centro del país hacia las zonas fronterizas, es decir, el crecimiento regional de la zona fronteriza se basó en la localización tanto de la demanda, de un mercado grande, en este caso la cercanía con EU, como la de insumos, principalmente de mano de obra, en este caso México.

"De acuerdo con la distribución de los establecimientos manufactureros y su personal ocupado, el país se divide en cinco grandes regiones:²"

- ❖ **Región Centro:** Distrito Federal, México, Puebla, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala
- ❖ **Región Centro-Norte:** Guanajuato, Querétaro de Arteaga, San Luis Potosí, Durango, Aguascalientes y Zacatecas
- ❖ **Región Frontera Norte:** Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Coahuila de Zaragoza, Tamaulipas y Sonora
- ❖ **Región del Pacífico:** Jalisco, Michoacán de Ocampo, Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Sinaloa, Nayarit, Colima y Baja California Sur

² La clasificación que se presenta en este apartado corresponde a la que realiza el INEGI con base a los Censos Económicos de 1999.

- ❖ **Región del Golfo:** Veracruz-Llave, Yucatán, Tabasco, Quintana Roo y Campeche.

Es de señalarse el hecho de que el favorable desempeño de la Inversión Extranjera Direta favoreció de manera importante el incremento en el volumen de producción de la Industria Maquiladora de Exportación, que entre el mes de enero y noviembre del 2004 registró un crecimiento anualizado de 7.63%, cifra que contrasta de manera favorable con las caídas en la producción de los tres años anteriores: -9.7% en 2001, -9.1% en 2002 y -1.0% en 2003.

Y también con el crecimiento de la producción manufacturera total que fue de 3.59% en el mismo lapso.

Tabla 2 Productividad De La Mano De Obra De La Industria Manufacturera

PERIODO	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA
1993	100	100	100
1994	109.9	103.3	104.7
1995	115.3	108.3	109.1
1996	125.7	113.4	108.2
1997	130.9	120.5	108.6
1998	136.4	128.1	112.5
1999	139	137	118.6
2000	145.7	144.3	125.8
2001	146.8	148.3	120.1
2002	154	158.8	121
2003	159.2	167.3	122
2004	166.9	175.6	131.4
2005	169.6	186.5	138.2

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La Industria Maquiladora De Exportación. Unidad de medida: índices base 1993=100

INEGI. Encuesta industrial.

U.S. Department of labor employment and earnings

Organization of economic Co-operation and Development (OECD) main economic indicators

La productividad, considerada como el valor de producto generado por persona ocupada, en la industria manufacturera mostró una tendencia descendente en términos reales entre 1993 y 1998, de acuerdo con las cifras censales. Por región, ésta pasó de un rango de 45 mil pesos a 72 mil pesos por persona ocupada en 1993, (a precios constantes de 1993), a un rango más cerrado de 45 mil 500 pesos a 58 mil 500 pesos en 1998, (a precios constantes de 1993).

Mientras que por entidad federativa este indicador es mucho más polarizado. En 1998 las cifras van desde alrededor de los 14 mil 800 pesos (en estados con vocación diferente a la manufacturera) hasta 106 mil 420 de pesos por persona ocupada como el caso de Tabasco. Las regiones que aportan en términos absolutos el mayor nivel de valor agregado son: la región Centro, la Frontera Norte y la región Centro-Norte.

Sin embargo, en términos reales, entre 1993 y 1998, las regiones que presentaron un mayor dinamismo en el crecimiento de la productividad, fueron la región Centro-Norte con una tasa media de crecimiento real de 5.0%, y la Frontera Norte con una tasa de 2.8%. Como podemos ver en la siguiente tabla, localizamos la producción de algunas de las nueve ramas de la industria en un periodo comprendido de 1993 a 2004, teniendo un crecimiento sostenido de su productividad arriba del 100% siendo una de las más representativas las Industrias metálicas básicas con un índice de 194.2% para el año 2004 y la de los productos metálicos, maquinaria y equipo 214.8% para el mismo año, con lo que nos muestra el elevado grado de productividad con el que cuentan la industria.

Tabla 3 Indicadores de competitividad Productividad de la mano de obra en México por división de actividad en la industria manufacturera

PERIODO	II Textiles, vestido y cuero	VII Industrias metálicas básicas	VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	IX Otras industrias manufactureras
1993	100	100	100	100
1994	108.5	113.2	116.4	108.2
1995	108.2	129.7	126.9	112.6
1996	114.1	146.4	148.8	124.9
1997	114.6	154.7	157.4	136.5
1998	113.2	158.7	161.4	136.3
1999	113.3	166.9	166.5	154.3
2000	116.9	171	179.5	164.9
2001	119	168.8	180.5	164
2002	123.9	175.9	195.4	172.8
2003	128.7	186.8	204	166.9
2004	139.5	194.2	214.8	189.4

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La IME

Unidad de medida: índice 1993=100

Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación

En el periodo señalado, ambas regiones presentaron las mayores tasas de crecimiento tanto en el valor agregado como de personal ocupado. Por el contrario, el resto de las regiones presentaron decrementos en las tasas de crecimiento de productividad, lo cual se explica por las menores tasas de crecimiento registradas en el valor agregado real de cada una de estas con relación al mayor incremento en el personal ocupado.

3.2.1 Empleos (mano de obra)

La fuerza de trabajo es probablemente el impacto más importante por parte de las maquiladoras que le dan a la economía del país, y esto es que ha raíz de la instalación de la industria ha surgido en nuestro país un mercado mundial industrial, con conceptos laborales flexibles menos reguladas tanto en contratos colectivos como en reglamentos internos y con una escasez de sindicatos compuestos principalmente por las mujeres.

“La fuerza de trabajo ocupada en las maquiladoras tiene las siguientes características³”:

- ❖ Fuerza de trabajo joven (de 16-30 años máximo), es importante este periodo de edad, puesto que es cuando la capacidad y la energía física del ser humano esta en plenitud.
- ❖ Fuerza de trabajo no calificada o semicalificada, el no estar calificado o ser semicalificado para ensamblar no cuenta mucho, puesto que serán capacitadas para poder ejecutar las operaciones simples.
- ❖ Y por último fuerza de trabajo femenina “preferentemente”, esto obedece a dos características principales, por un lado está en relación al salario, son explotadas hasta el máximo y por otro lado está la eficiencia en su trabajo.

“Las tasas de crecimiento del empleo se han acompañado de un elevado índice de cierre de empresas, causado por la constante búsqueda de mejores condiciones para reducir costos de producción; ello resulta en la gran inestabilidad laboral del empleo que se refleja en la alta rotación de trabajadores.⁴”

Por lo que las grandes masas de trabajadores desempleados no sólo provocan la caída de los niveles de salario, sino también debilitan la fuerza sindical y enfrentan al obrero a poder ser reemplazado fácilmente. Esto funciona espacialmente en el mantenimiento de la productividad y de control administrativo. Ya que las empresas maquiladoras seleccionan al personal obrero a través de un reclutamiento selectivo y emplean políticas de entrenamiento que ellas mismas elaboran para darle mayor ventaja.

Las características básicas que deben reunir los aspirantes para trabajar en alguna planta maquiladora y poder ser considerados como trabajadores ideales son las siguientes:

- ❖ Haber terminado la escuela primaria (aunque en algunos casos establecen que con secundaria terminada), a pesar de que esto limita el número de trabajadoras potenciales, la administración cree que las trabajadoras mejor educadas, son más fáciles de entrenar, además de que se supervisan más fácilmente y son más flexibles en sus actitudes hacia el trabajo que las que tienen menos educación.
- ❖ El estado civil de las aspirantes, raramente es importante en la contratación, sin embargo generalmente se excluyen a mujeres embarazadas.
- ❖ El entrenamiento que se les proporciona para que puedan realizar su trabajo es mínimo; ya que generalmente se requieren menos de 20 horas, y una consideración importante es si la trabajadora ha tenido experiencia en otra maquiladora y las razones que la orillaron a abandonar el empleo anterior.

³ Villarespe, Verónica. “Corporaciones trasnacionales y fuerza de trabajo”. Problemas del desarrollo No. 45 México 1981

⁴ Este fenómeno adquirió cierta importancia en 1983, debido a la búsqueda de mejoras de salario, prestaciones sociales, despidos y cierre de empresas-Jorge Carrillo- “Conflictos Laborales Un La Industria Maquiladora” Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, Baja California. 1985

- ❖ La principal razón de contratar mujeres que nunca han trabajado antes, es por que no han tenido la oportunidad de adquirir malos hábitos en otros lugares de trabajo. “Además de que se justifica por el simple hecho de que los hombres no pueden realizar este tipo de trabajo, ya que les falta destreza manual y una gran disposición para hacerlo.”⁵

Los obreros que ingresan a una planta maquiladora no se convierten en obreros calificado y altamente capacitado, y esto es debido a que las actividades que realizan son rutinarias y no existe movimiento (rotación) dentro de las mismas, es por ello que se ven obligados a desarrollar una sola actividad y no se les permite adquirir nuevos conocimientos o técnicas. “Un estudio realizado en la ciudad de Tijuana demostró los graves problemas que trae consigo la industria maquiladora.

En cuanto a la fuerza de trabajo, ya que se tiene que el 48% de las mujeres que laboran son madres solteras, y el 77% de las 38 mil que trabajan son el único sostén de la familia, o que contribuyen en gran medida al gasto del hogar.”⁶ Los “Estados fronterizos del norte de México”⁷, han sido los que históricamente han concentrado el mayor número de trabajadores, en la década de los 90’s esta región concentraba a poco más del 70% del empleo generado por las maquiladoras.

La abundancia de mano de obra permite una alta selectividad de trabajadores para lograr conseguir una mayor productividad, inversiones de capital más bajas en maquinaria costosa, y la gran cantidad de cambios en el personal permite a estas empresas evitar los gastos de proporcionar un lugar de trabajo seguro y saludable. Es indudable que la industria “cobra cada día una importancia mayor dentro de la estructura ocupacional en la frontera norte; ya que la constante expansión que ha presentado la hacer ser el sector más dinámico en el crecimiento del empleo fronterizo.”⁸ Para 1994 el numero de personal que laboraba en las plantas maquiladoras se incremento en un 7.0% respecto al año anterior, de tal forma que el número de empleados que laboraba en las plantas maquiladoras fue de 500,812 personas; mientras que para 1995 el personal fronterizo ocupado creció un 11.18% con respecto al dato registrado en 1994 en los estado fronterizos con mayor dinamismo como: Baja California Sur con 40.87%, mientras que Baja California Norte presento un 12.10%, Sonora un 11.44%, Coahuila un 9.67% y Tamaulipas un 8.75%.

La mayoría de los municipios de la frontera norte tienen ritmos de crecimiento de la población por encima del promedio nacional ya que entre 1990-1995 la tasa total de crecimiento demográfico de la población fue de 2.06%, según datos del INEGI.

⁵ Una explicación más lógica es que con los hombre es más difícil la supervisión, ya que estos no son tan fáciles de manejar y están dispuestos a luchar por sus derechos contra la administración de las maquiladoras

⁶ Archivo de la Dirección General de Estadística, Secretaria del Trabajo 1990

⁷ Destacándose seis ciudades: Ciudad Juárez, Tijuana, Matamoros, Nogales, Reynosa y Mexicali

⁸ CARRILLO, Jorge, “Maquiladoras: Industrialización fronteriza y riesgo de trabajo, en el caso de Baja California”, en Jorge Carrillo compilador “Reestructuración industrial de las maquiladoras en la frontera de México-EUA”, Colegio de la Frontera Norte. México 1995 p. 289

Por otro lado, la IME tiene un impacto negativo en la fuerza de trabajo, ya que se observa que miles de trabajadores(as) operan con deficientes regímenes laborales y sin participación en los mecanismos que determinan las condiciones de su empleo, pues se encuentran ajenos a las esferas de decisión de esas empresas; ya que la división internacional del trabajo ha provocado que las decisiones de cada empresa tengan menos autonomía de la empresa central o matriz, y que ésta sea la que decida la producción, el número de empleados, el reparto de utilidades etc.

Es evidente la importancia que tiene la industria maquiladora para los mexicanos que han quedado sin empleo o para los jóvenes que apenas están en la búsqueda de uno, ya que la industria puede ser un alivio para esta situación sobre todo en la frontera.

Como era de esperarse, la mayor actividad de la IME se tradujo también en una generación continua de puestos de trabajo entre enero y octubre de 2004. El empleo en esta industria pasó de 1 millón 60 mil 880 personas ocupadas en enero de 2004 a 1 millón 139 mil 388 en octubre, lo que ha implicado la creación de 78 mil 508 puestos de trabajo, cifra que contrasta con los 5 mil 880 empleos netos generados en igual periodo del 2003.

De esta manera, el empleo dentro de la IME creció 5.93% respecto del mes de octubre del 2003 y fue mayor al crecimiento anual del empleo registrado en la industria manufacturera –sin maquila– (0.9%), ello debido a que se cumplieron las expectativas de crecimiento del PIB (4.0) que se tienen en torno a la economía nacional para el año 2004.

A pesar de ser positiva la evolución en este rubro, no compensa los 304 mil 700 empleos perdidos en los años 2001, 2002, y 2003. No obstante, el personal ocupado en la Industria Maquiladora de Exportación representó en el periodo enero-octubre de 2004, alrededor de 10.0% del empleo formal permanente privado del país y 33.7% de la industria manufacturera total.

Por actividad económica, la de ensamble y fabricación de equipo de transporte contribuyó con 10 mil 283 plazas, herramientas (mil 399), materiales y accesorios eléctrico-electrónicos (14 mil 902) y otras manufacturas (9 mil 862).

En el ámbito regional, en el periodo enero- octubre de 2004, Aguascalientes contribuyó con 1 mil 557 puestos de trabajo, Baja California con 28 mil 140, Coahuila con 2 mil 381, Chihuahua con 7 mil 004, Jalisco con 3 mil 094, Nuevo León con 5,571, Tamaulipas con 12 mil 747 y Yucatán con 4 mil 078.

Tabla 4 PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN

PERIODO	TOTAL	OBREROS			Técnicos de producción	Empleados administrativos
		TOTAL	HOMBRES	MUJERES		
1995	648,263	531,729	217,557	314,172	71,098	45,436
1996	753,708	616,617	257,575	359,042	82,795	54,296
1997	903,528	735,349	312,457	422,892	103,855	64,324
1998	1,014,006	823,561	357,905	465,656	118,516	71,929
1999	1,143,240	922,876	408,432	514,444	138,246	82,119
2000	1,291,232	1,045,401	468,695	576,706	153,392	92,439
2001	1,198,942	957,269	432,340	524,929	149,583	92,090
2002	1,071,209	852,584	389,435	463,149	136,278	82,348
2003	1,062,105	840,060	386,293	453,767	137,122	84,923
2004	1,115,230	886,266	409,274	476,992	140,587	88,377
2005 ^{7P}	1,167,239	920,656	423,814	496,842	149,671	96,913

^{7P} Cifras preliminares a partir de esta fecha. Unidad de Medida: Número de personas

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI.

Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación.

En el cuadro anterior podemos ver el como ha sido el movimiento del personal que es ocupado dentro de la industria, viendo que su nivel máximo fue en el año 2000, pero ahora para el 2005 ha mostrado una buena recuperación en términos de personal ocupado, siendo los obreros el renglón más importante y con más personal.

En la década de los ochenta se intensificaron las tendencias hacia la aglomeración de algunas ramas manufactureras orientadas a la exportación en la región de la frontera-norte como consecuencia de los crecientes flujos de Inversión Extranjera Directa en esa región, lo cual generó cambios en la dinámica de las manufacturas de México.

En particular, la población manufacturera de los estados fronterizos registró una evolución muy clara entre 1988 y 1998.

Tabla 5 Personal ocupado en las plantas maquiladoras de Exportación Por Entidad Federativa

PERIODO	TOTAL NACIONAL	SONORA	CHIHUAHUA	COAHUILA	TAMAULIPAS
1994	583,044	48,879	174,420	50,736	107,534
1995	648,263	54,475	184,914	55,643	116,945
1996	753,708	60,366	211,692	63,190	122,534
1997	903,528	77,755	240,376	76,828	136,061
1998	1,014,006	88,842	262,128	92,624	146,628
1999	1,143,240	95,150	282,047	105,829	163,479
2000	1,291,232	106,457	319,014	114,050	181,106
2001	1,291,232	106,457	319,014	114,050	181,106
2002	1,071,209	76,058	259,688	109,652	163,878
2003	1,062,105	70,769	264,279	106,324	162,018
2004	1,115,230	78,977	272,806	106,513	172,881
2005 ^{p/}	1,158,081	82,856	280,464	105,602	178,927

Fuente: Elaboración propia con datos de la Industria Maquiladora de Exportación, INEGI. p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica. Notas: Los datos anuales se calcularon promediando las cifras mensuales.

3.2.2 Salarios

“La Industria Maquiladora de Exportación juega un papel decisivo como la segunda fuente de ingresos para México⁹”, las maquiladoras no sólo buscan reducir los costos de producción y de los precios de los productos, sino que además sobre la base de la desregulación total del empleo en países como México se busca la desaparición del trabajo asalariado tal como lo conocemos ahora, existen países como Estados Unidos, en donde se da la ofensiva más amplia de las condiciones sociales y legales del trabajo asalariado.

El año de 1994 representó para la industria el incremento en los salarios de manera general en comparación con los años anteriores, puesto tanto en países como Japón y Estados Unidos fueron los países con mayores sueldos pagados con 28.83 y 18.26 dólares/hora, mientras que Taiwán, Hong Kong y México registran 5.84, 5.11 y 2.74 dólares/hora.

Las transnacionales maquiladoras comparan a México con los países asiáticos de industrialización reciente, para instalar sus plantas y observan que los salarios en los países asiáticos son considerablemente más altos en términos de dólares.

⁹ FUENTES Betancourt Patricia “Situación Actual De La Industria Maquiladora De Exportación En México” Repercusiones En El Desarrollo Económico Del País. México 1994 p. 90

El tipo de cambio es una variable determinante en el análisis del costo-beneficio para los organismos económicos que intervienen en la IME. Puesto que las transacciones se realizan en pesos, quienes demandan el servicio de la maquila tiene que pagar en moneda nacional y por ello cambian dólares por pesos. Los salarios que se pagan en la industria adquieren gran importancia para la explicación del desarrollo de esta industria en México; los bajos costos relativos de la mano de obra en México, han jugado un papel central en la relocalización industrial.

“Para el año de 1980 el Estado de Chihuahua presentaba un porcentaje de sueldos, salarios y prestaciones pagadas de 3,556 miles de pesos que representaba el 37.8% del total nacional ubicándose como el estado mejor remunerado, esta tendencia continuo hasta 1991, pero a partir de 1992 la tendencia se revirtió hasta el año de 1998 donde llego a un 29.2%, pero a pesar de esto sigue siendo el estado mejor pagado, Tamaulipas paso de un 20.17% hasta un 16.4%; mientras que para Baja California Norte paso de un 17.9% a un 22.9%.¹⁰”

En las ciudades fronterizas del Norte de México que cuentan con Industrias Maquiladoras las que presentaron mayores prestaciones fueron Tijuana con el 13.1%, Ciudad Juárez con 12.4% y Monterrey con 8.8%. En cuanto a las prestaciones promedio pagadas al personal directo en Tijuana, Ciudad Juárez y Monterrey, existen al menos tres tipos de prestaciones económicas:

- ❖ “Las otorgadas semanalmente, directa o indirectamente y sin condiciones.
- ❖ Las prestaciones que nos otorgadas como premios, por lo general semanalmente, y con algún grado de restricción y,
- ❖ Las prestaciones que se otorgan semanalmente una o dos veces al año.¹¹”

En cuanto al destino que tienen los salarios pagados a los trabajadores, estos en su gran mayoría no se gastan en bienes y servicios mexicanos, pues la población fronteriza está habituada a comprar al otro lado de la frontera una buena parte de lo que consume normalmente; así podemos afirmar que el ingreso generado por los trabajadores proporciona sólo un estímulo limitado a la economía mexicana.

No menos importante fue la evolución de los salarios reales en la IME, pues estos crecieron 3.9% entre enero y octubre del año 2004, cifra aunque menor al 9.0% que registraron en el mismo lapso de 2003, es de suma importancia dado que permiten aumentar el poder adquisitivo de los empleados en el sector.

Así, los salarios de los técnicos crecieron 5.7% en los primeros diez meses de 2004, los de los empleados administrativos 1.5% y los de los obreros 8.6%. Para finalizar, es importante señalar que con base en las cifras antes mencionadas podemos esperar buenas perspectivas para el año 2005.

¹⁰ www.inegi.org.mx Estadísticas De La Industria Maquiladora De Exportación.

¹¹ CARRILLO Jorge. “Mercados de Trabajo en la industria maquiladora de exportación”. Colegio de la Frontera Norte. México 1994. p.51

Estas incluyen un incremento del volumen de producción de la IME en poco más de 8.0%. No obstante, este no será extensivo para todas las actividades económicas, siendo las actividades productivas intensivas en capital las que tendrán un mejor desempeño. Por tal motivo, también podemos esperar incrementos en la IED y las exportaciones entre 1% y 2% mayores a los registrados en el 2004. En términos de empleo no sería nada raro que se crearan entre 80 mil y 100 mil puestos de trabajo.

En lo que se refiere al número de establecimientos activos, si bien en los primeros 10 meses del 2004 se instalaron en términos netos sólo 6 –al pasar de 2 mil 805 en enero a 2 mil 811 en octubre, es factible que para el 2005 en la mayoría de las actividades se incremente el número –excepto en el de prendas de vestir que posiblemente continúe con el proceso de desinversión observado en los últimos años, pues se prevé que la actividad económica en los Estados Unidos continuará mejorando debido a la reducción de la incertidumbre que generaban las elecciones presidenciales de aquél país.

Tabla 6 Salarios Medios Pagados a los Obreros en la Industria Maquiladora De Exportación (Pesos diarios por persona ocupada)

PERIODO	TOTAL NACIONAL	COAHUILA	CHIHUAHUA	NUEVO LEON	SONORA	TAMAULIPAS
1994	68.38	52.04	61.97	66.35	63.79	78.83
1995	88.81	72.24	83.49	86.95	83.16	93.07
1996	112.09	90.28	103.15	120.42	110.74	121.36
1997	133.14	100.05	137.74	135.34	129.38	151.44
1998	161.21	123.16	163.12	161.75	163.96	187.7
1999	190.28	140.96	187.99	182.01	176.51	226.55
2000	219.81	156.14	232.2	205.93	201.1	263.61
2001	243.53	186.05	243.36	252.6	233.18	296.87
2002	258.17	213.22	248.74	291.87	237.05	316.02
2003	266.18	219.95	243.94	330.63	225.75	334.17
2004	286.52	240.66	260.1	348.11	234.27	361.02
2005 _p/	296.23	238.21	275.19	361.12	254.45	381.34

Nota: Con motivo de la entrada en vigor de la nueva normatividad aplicable al programa de maquiladoras, un número considerable de empresas fueron desincorporadas a ese programa, según se pudo constatar en la revisión llevada a cabo con la Secretaría de Economía. Como resultado de esta revisión a partir del año 2001 se ajustaron las series de la IME. _p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La Industria Maquiladora De Exportación.

3.2.3 Sindicatos y su influencia dentro de la Industria Maquiladora

Los sindicatos son una asociación de trabajadores cuyo fin es mejorar las condiciones económicas y sociales de éstos. El sindicato representa los intereses de sus afiliados, negociando con el empresario los incrementos salariales y las condiciones laborales durante la negociación colectiva.

Los sindicatos pueden ser de tres tipos: sindicatos de trabajadores, a los cuales se puede afiliar cualquier trabajador; sindicatos profesionales, a los que se afilian los trabajadores de determinada profesión, como electricistas, carpinteros, o pintores; y sindicatos industriales, a los cuales se pueden afiliar los trabajadores de una determinada industria, como los del sector automovilístico o los de la siderurgia.

Pero en la actualidad, la principal función de los sindicatos en los países industrializados democráticos consiste en lograr acuerdos, mediante la negociación colectiva, con los empresarios. Los temas tratados en este tipo de negociación son muchos más que la mera negociación de horas de trabajo y salarios, lo que refleja la creciente complejidad de las sociedades industriales, la mayor fuerza de los sindicatos y el aumento de las exigencias de los trabajadores.

En algunos casos, los acuerdos colectivos especifican con gran detalle cuáles serán los salarios, el número de horas de la jornada laboral, los días de vacaciones, las condiciones de trabajo y otras ventajas. La conjugación entre la industria maquiladora y el régimen laboral general del país es importante para dar una seguridad de tipo legal tanto para los trabajadores como para las propias empresas maquiladoras.

Esta conjugación laboral debe respetar los salarios mínimos generales de la zona en la que se ubiquen las empresas; además de esto, deben de pagar todas las prestaciones sociales establecidas en las disposiciones laborales, según el Contrato colectivo de Trabajo establecido por las empresas.

En el contexto de la globalización, los sindicatos están siendo desconocidos dentro de las gestiones laborales; ya que la tendencia de la política sindical es aniquilarlos para que estos no estorben en el proceso de reestructuración, por lo que la mayoría de los sindicatos se enfrentan a la pérdida de poder dentro de las negociaciones empresa/sindicato, y más aún la tutela de los contratos colectivos, que en este contexto se han vuelto obsoletos, lo que ahora vale para las empresas son los "Convenios".

"Los cierres a las empresas, la represión hacia los trabajadores, los despidos injustificados, la imposición de líderes sindicales y de sindicatos, junto con los bajos salarios han afectado aun más la relación obrero/sindicato.¹²"

Los trabajadores que albergan las plantas maquiladoras se han caracterizado por tener una débil organización laboral frente a las firmas transnacionales; y esto se explica en cierta medida por la gran capacidad de rotación del personal que poseen estas empresas, sin embargo, éste no parecer ser el único problema al que se enfrentan los trabajadores, ya que la expansión y el dinamismo de la industria ha llevado a una serie de cambios hacia una mayor modernización, lo cual a generado una inestabilidad en el empleo y por ende conflictos laborales.

¹² El cotidiano 64 , "Los conflictos laborales en el sindicato de costureras "19 de septiembre" en el contexto de la modernización productiva" Arriaga Lemus María de la Luz. UAM México Septiembre- Octubre 1994 p.86

En los diferentes estudios que se han realizado sobre la industria maquiladora, el papel que han desarrollado los sindicatos y los conflictos ni siquiera forman parte en los modelos explicativos del crecimiento de este sector, y esto se debe a diversas razones que explicaremos a continuación:

- ❖ En primer lugar: la información laboral con que se cuenta no es abundante.
- ❖ En segundo lugar: el gran dinamismo de la industria maquiladora inhibe la discusión sobre factores que contrarrestan su desarrollo.
- ❖ En tercer término la diversidad laboral que se observa en la maquila a lo largo de la frontera norte dificulta los análisis.

Podría decirse que en la actualidad existe un sindicalismo de tipo regresivo y funcional; regresivo por que las conquistas laborales alcanzadas por las propias centrales obreras tanto en las propias maquiladoras, pero sobre todo en otras industrias sindicalizadas y orientadas hacia el mercado interno. Y funcional en términos de que a mayor sindicalización y preferencias de los sindicatos, menos capacidad de negociación de los mismos con las empresas.

Dentro de la Industria Maquiladora de Exportación se localiza en una etapa diferente, ya que a partir de la década de los ochentas, las condiciones bajo las cuales operaba han cambiado: ya que ha entrado tecnología avanzada en varios de los procesos productivos, la estructura ocupacional y nuevas actividades, las cuales empiezan a tener un paso cada vez mayor importante; pero al mismo tiempo se presenta un nuevo enfoque gubernamental que le otorga un mayor apoyo a la industria.

Dentro de las transformaciones en el sindicalismo y los conflictos laborales, sobresale primero: que se esta desarrollando un sindicalismo que responde cada vez menos a su principal función de la protección de los trabajadores, que lo había caracterizado desde su inicio.

Podemos hablar de dos periodos de la influencia sindical dentro de la industria maquiladora: uno que va de los años 1965-1975, lo cual se caracterizó por unos sindicatos con orientación más democrática, con una menor proporción en lo que se refirió a las demandas, y una tasa menor en los cierres de las plantas y en los problemas laborales más vinculados a la recesión económica estadounidense.

Y el segundo que va de 1976-1994, el cual se caracterizo por un retroceso en las conquistas laborales, a pasar a una lucha más intensa, tanto intersindical como entre los trabajadores y comotes ejecutivos sindicales. Pero con todos estos cambios se presentaron al mismo tiempo algunas transformaciones en los conflictos laborales de la industria; “ya que han crecido las demandas individuales y colectivas; se centraliza el poder de los sindicatos oficiales; orillando a desertar de sus acciones a sindicatos independientes, y crece el número de mujeres que participa en las demandas y en los conflictos.¹³”

¹³ CARRILLO Jorge. “Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación”. Editorial. Porrúa UAM. México. 1994 p.171

Pero unido a la expansión económica de la industria, se presenta un proceso de inestabilidad en el empleo, los cuales se relacionan con las importantes políticas empresariales como:

- ❖ Los cierres de plantas;
- ❖ Las suspensiones temporales y la reducción de la jornada;
- ❖ La rotación en el empleo provocada por las propias empresas;
- ❖ Las condiciones de trabajo;
- ❖ Las políticas sindicales.

Ya que se han presentado en tres estados fronterizos crisis; las que muestran la relación que hay en el desempeño de la industria y los sindicatos, los cuales son:

- ❖ En Baja California durante la crisis de 1974-1975 tuvo un impacto fuerte en términos de conflicto; se debieron principalmente a problemas económicos laborales, y en seguida a firma de contratos colectivos.
- ❖ Seguida de Ciudad Juárez con la crisis de 1980-1982; con problemas de movilidad de capital y de problemas económicos.
- ❖ Y en Tamaulipas de 1983-1994; y se puede decir que existen conflictos tanto periodos de crisis como en periodos de auge; en lo que a conflictos sindicales se refiere Ciudad Juárez es el lugar más conflictivo seguido de Baja California y en último Tamaulipas.

Otro argumento que se da es que donde hay una fuerza sindical, hay una mayor estabilidad y un menor número de conflictos; teniendo el control de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) en Matamoros y en Nuevo Laredo y la CROM en Tijuana, con lo cual se ejemplifica la correlación entre la fuerza sindical y la estabilidad laboral.

Los principales motivos de conflictos que se ha presentado son los siguientes:

- ❖ El cierre de empresas; en Ciudad Juárez fue de 66.7% del total de los cierres; en Tamaulipas del 20.7% y en Baja California del 13.3%
- ❖ Por la firma o violación al contrato colectivo de trabajo; en Baja California fueron del 48.6% en Ciudad Juárez del 42.9%
- ❖ Por problemas económicos o laborales; se presentaron en Ciudad Juárez en el 77.6%.

“Ha habido un alto porcentaje de conflictos donde no participaron los sindicatos y otras diez localidades donde no intervinieron¹⁴”, como se mostrara en seguida: En Baja California los conflictos tuvieron origen el la firma de los contratos colectivos, casi en el 50%, en Ciudad Juárez se presentaron problemas económicos laborales, además de cierres de plantas, así mismo en Tamaulipas.

¹⁴ Tijuana, Tecate, Mexicali, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo, Reynosa, Matamoros, Río Bravo, La Paz y Zacatecas. Véase el anexo de “Conflictos Laborales en la Industria Maquiladora de Exportación”, 1969-1986

En lo que respecta a la intervención de los sindicatos dentro de los conflictos, en Ciudad Juárez no participó ningún sindicato, la CTM participó solamente en un 24.2% del total de los casos y la CROC en el 8.4%; en Baja California en el 40% de los conflictos y en el 33.3% no participó ningún sindicato; mientras que en Tamaulipas el sindicato no participó en casi en 40%, mientras que la CTM intervino en el 35% de los mismos.

El gobierno también ha intervenido en los conflictos y se mostró que participo a través de las Juntas de Conciliación, de los Funcionarios Públicos e inclusive de la Policía; se puede concluir que a mayor control de los sindicatos, hay una mayor necesidad de la intervención del gobierno, pero sobre todo, con una mayor capacidad para movilizar al gobierno e intervenir en los conflictos entre la industria y los sindicatos. Sin embargo la mayor parte de los conflictos continúan presentándose en su mayor proporción en contra de las empresas.

Existe un proceso de inestabilidad en el empleo en la industria maquiladora, partir de que hay: cierres de plantas, suspensiones temporales, políticas de despido, condiciones difíciles de trabajo y prácticas sindicales.

Los conflictos en la relación sindicatos-industria reflejan un malestar principalmente contra las políticas de las empresas; y en menor medida contra las políticas sindicales; ahora los sindicatos están inmersos en un nuevo periodo marcado por la demanda de democratización de sus líderes y estructuras organizativas, además que dentro de las estrategias sindicales no se debe permitir la disidencia de los trabajadores y la de permitir políticas de empleo-desempleo sin consultar a los propios afectados.

Es trascendente determinar que el medio donde operan los sindicatos, se trata, en este caso de una industria que cuenta con todas las facilidades para el beneficio de esta, es decir una industria maquiladora “Sobreprotegida”; por lo que “el tipo de sindicato impone una amplia brecha entre el aparato sindical y los trabajadores, quedando esté al margen de toda negociación y acuerdo, impidiendo con ello cualquier brote de acción independiente y adquiriendo cada vez más el perfil de una cuerdo bilateral concertado en ausencia de una buena base sindical.”¹⁵

3.3 La Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa en México a principios de la década de 1970 representó poco más de 20% en el Producto Interno Bruto manufacturero y se concentró particularmente en ramas como la química; maquinaria y aparatos eléctricos; equipo de transporte; y en especial, en las ramas de autopartes y vehículos automotores.

¹⁵ Por lo que podemos concluir que en las maquiladoras el ambiente se torna n un consentimiento silencioso entre la cúpula y las empresas maquiladoras, lo que impide que se presente cualquier tipo de brote independiente.

A partir de 1973, con la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, el Estado permitió el capital extranjero restringiendo los sectores y actividades en la que ésta no debía exceder el 49% del capital social de las empresas. Los sectores en los que quedaba restringida la inversión fueron el petrolero, la petroquímica básica, la electricidad, los ferrocarriles y las comunicaciones.

Entre 1983 y 1984, se promovió la Inversión Extranjera Directa hacia aquellas áreas donde parecía más importante por su contribución al empleo, a la sustitución de importaciones, al desarrollo regional, a la incorporación de tecnologías nuevas, y a las exportaciones; y, se buscó que no se desplazara al capital nacional o que se extendiera su dominio a sectores de la producción considerados estratégicos.

Sin embargo, a partir de 1988, derivado del proceso de privatización, importantes flujos de Inversión Extranjera Directa se orientaron a la compra de activos de empresas paraestatales, lo que permitió la expansión y desarrollo del sector manufacturero privado, sector que concentró poco más del 50% de la IED total. Previendo la entrada en vigor del TLCAN, se modificó el marco regulatorio de la IED en la que se eliminaron 38 múltiples restricciones prácticamente todas las actividades económicas.

“Los principales factores y condiciones que hicieron que México se convirtiera en una oportunidad para los capitales extranjeros hacia finales de los ochenta y en la década de los noventa fueron los siguientes:¹⁶”

- ❖ El tamaño y potencial de mercado,
- ❖ Bajos costos de mano de obra,
- ❖ La localización estratégica de México,
- ❖ La apertura comercial, el TLCAN y otros acuerdos de libre comercio
- ❖ La calidad de mano de obra y disponibilidad de mano de obra calificada y gerentes

El sector manufacturero ha sido el principal destino de la IED, ya que se buscó dirigir ésta hacia actividades intensivas en capital (en maquinaria y equipo), dinámicas en el desarrollo tecnológico (especialidades químicas y equipos de precisión) y, actividades orientadas hacia las exportaciones (partes y componentes electrónicos, maquiladoras y equipo fotográfico, entre otras).

Entre 1980 y 1988, la IED en este sector participó con el 66.3% y disminuyó a 35.9% entre 1989-1993. Las principales cinco ramas manufactureras (automóviles, otros productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, bebidas y sustancias químicas básicas) representaron el 36.9% de la Inversión Extranjera Directa total. Destaca el sector automotriz, con el 12.4% de la IED total para el periodo.

¹⁶ DUSSEL Peters, Enrique. “La Inversión Extranjera en México”, CEPAL. En Desarrollo Productivo, Santiago de Chile, Octubre de 2000.

Pero a partir de la apertura comercial, se reformo la “Ley de Inversión Extranjera”, esto con el fin de abrir nuevas oportunidades de inversión y al mismo tiempo otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas; poco tiempo después esta Ley permitió el acceso total a actividades que inicialmente estaban restringidas.

De los recursos provenientes del extranjero por concepto de IED desde 1994, el 66% procede de nuestros socios comerciales. EU es la principal fuente de Inversión Extranjera Directa para México, ya que entre 1994 y 2004, las empresas con capital estadounidense invirtieron la cantidad de 92 mil 500 millones de dólares, mientras que las empresas canadienses solamente invirtieron casi 5 mil millones de dólares.

De 1994 a 2000 poco más del 50% de la Inversión Extranjera Directa se concentró en el sector maquilador, en particular en ramas orientadas a los mercados de exportación. La Inversión Extranjera dentro de la maquila no sufre cambio alguno; ya que puede ser 100% extranjera sin importar el sector, excepto el energético, en cuanto a la factibilidad de cumplir con las reglas de origen, no se conocen detalles oficiales al respecto.

Se tiene información de que el 42.1% de los programas autorizados por la SECOFI para operar actividades de maquila es de nacionales, el 41.1 es de Estados Unidos, el 12% es de capital mixto, etc. Sin embargo, de dichas cifras no es posible inferir si cumplirán con la condición de origen regional. Un dato que ofrece otra aproximación es el de importaciones de maquila provenientes de EU y Canadá, en 1998 éstas sumaron 39.96 millones de dólares, lo que representa un 92% del total.

La situación de dependencia se suscita de manera similar en relación a la inversión extranjera directa, pues la mayoría proviene de Estados Unidos y se dirige sobre todo a la industria manufacturera, de acuerdo con las cifras provisionales para 1998, la IED destinada a dicho sector fue casi de 80% del total.

La Inversión Extranjera Directa se ha concentrado en el Distrito Federal. En 1997, el 55% se aplico a dicha entidad, y sólo en algunos estados del norte se beneficiaron por su participación en este rubro. Esta concentración se explica en función del tamaño de la población, la infraestructura, y los ingresos de los habitantes de la zona metropolitana de la ciudad de México.

Si bien la evidencia confirma que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte crea condiciones para atraer a la inversión, no garantiza una distribución homogénea por sectores o por regiones. El desarrollo de las industrias maquiladoras ha sido notable a raíz del TLCAN.

Representó el 46% del comercio total del país en 1992 era del 40%, y puede tomarse como uno de los indicadores de la integración de la economía mexicana a la norteamericana. Luego del primer desplome en casi 40 años que sufrió la industria maquiladora desde 2001, recibirá oxígeno por parte del gobierno federal gracias a unas 21 medidas de apoyo a sector que incluyen incentivos fiscales y exenciones tributarias a la operación de empresas del ramo.

Como bien sabemos, desde hace más de una década hay una presencia considerable de empresas transnacionales bajo el régimen de maquila en la industria manufacturera, que en el mes de octubre de 2004 fue de 2 mil 811. Por ello, no debe sorprendernos el hecho de que la Industria Maquiladora, hasta el tercer trimestre del año 2004, halla representado el 13.5 de la Inversión Extranjera Directa total (1 mil 839.3 millones de dólares) y 31.9% de la manufacturera, que fue de 5 mil 750 millones de dólares, siendo que en el mismo lapso de 2003 sólo llegó a ser de 1 mil 470.8 millones de dólares, pero representó 39.3% de la IED total.

Respecto de la Inversión Extranjera Directa recibida por la IME en 2004, también es importante destacar que de continuar con la tendencia mostrada en los tres trimestres anteriores, cerraría el año con una cifra de aproximada de 2 mil 452.4 millones de dólares, la cual sería mayor en términos absolutos a la registrada en el mismo periodo del año 2003 que fue de 1 mil 961.1 millones de dólares.

La certidumbre en el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá que brinda el Tratado de Libre Comercio con América del Norte ha incrementado el comercio y las oportunidades de inversión en México, para las empresas mexicanas y extranjeras. Hoy, el 50 por ciento de su IED en América del Norte es intra-regional. Estados Unidos es la principal fuente de Inversión Extranjera Directa para México.

Ya que para el periodo que va de 1994 a 2003, las 15,718 empresas con capital estadounidense invirtieron 81.0 mil millones de dólares. De la inversión estadounidense canalizada al país entre 1999 y 2003, alrededor del 43.3 por ciento se ubica en el sector servicios, 40.1 por ciento en la industria manufacturera, 9.8 por ciento en comercio, 6.0 por ciento en transporte y comunicaciones; y el 0.8 por ciento en otros sectores.

México, es el cuarto receptor mundial de IED y el primero en América Latina pese a que el flujo bajó en 2005 un 4 por ciento respecto al 2004. China se afianzó como el principal destino de la inversión extranjera directa, seguida de Hong Kong y Rusia.

La Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) indicó que el flujo a México fue de casi 17,000 millones de dólares, por encima de los recibidos por Brasil (16,000 millones) y por Chile (8,500 millones). Además señala que el flujo global de inversión transnacional alcanzó los 900 mil millones de dólares el año pasado, la mayor cifra registrada en la historia, y 29 por ciento más que en el año anterior.

Hasta el mes de noviembre de 2005, la Inversión Extranjera Directa en la Industria Maquiladora de Exportación se estima alcanzó el valor cercano a los 2 mil 547.8 millones de dólares, cifra 14.3 por ciento superior a la registrada en el mes de noviembre del 2004, que fue de 2 mil 228.6 millones de dólares. La Inversión Extranjera Directa registrada en el periodo señalado equivale a 18.4 por ciento de la IED total nacional y 45.6 por ciento de la realizada en el sector manufacturero.

3.3.1 Contribución de la Inversión Extranjera Directa a la economía nacional y su estructura por rama manufacturera

La IED ha significado un factor importante de desarrollo para la economía nacional desde finales de los años ochenta y a partir de entonces contribuyó en la formación bruta de capital fijo, significó una fuente de ingresos y financiamiento macroeconómico importante y permitió el desarrollo de la capacidad exportadora, así como de la competitividad del país.

Como resultado del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, los ingresos de la Inversión Extranjera Directa total aumentaron de manera importante, ya que éstos pasaron de 2 mil 538 millones de dólares, en promedio anual entre 1980 y 1993, a 13 mil millones de dólares en promedio anual, entre 1994 y 2002.

De 1980 a 1993 la IED promedió 1.1% como porcentaje del PIB, no obstante que a partir de 1988 se comenzaron a observar importantes flujos de IED que se orientaron a la compra de activos de empresas paraestatales.

De 1980 hasta 1987 la IED destinada a la industria manufacturera representó, en promedio, poco más de tres cuartas partes de la IED total. De 1994 a 2003 la Inversión Extranjera Directa total promedió 2.7 por ciento del Producto Interno Bruto y la IED acumulada en la industria manufacturera representó casi el 50% en promedio, esta disminución se debió a la apertura de otros sectores a la inversión extranjera, entre los que destacaron el sector de telecomunicaciones y el financiero, principalmente.

Como porcentaje del PIB, la Inversión Extranjera Directa en la manufactura representó, entre 1980 y 1993, 0.6% en promedio, mientras que entre 1994 y 2003 promedió 1.4%.

Las principales inversiones realizadas en este último periodo fueron en el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo que, de manera acumulada, representaron el 23.5% del total de la IED, de este sector las principales ramas que concentran IED son las pertenecientes a la industria automotriz y a la de aparatos eléctricos y electrónicos. Le siguen el sector de alimentos, bebidas y tabaco con 9.2% y la industria química con 6.9%.

Tabla 19 IED: Participación de la maquiladora en la manufactura, 2000-2004

Año	Maquiladora (A)	Manufacturero (B)	% Manufacturero (A/B)
2000	2,983.00	9,308.70	32
2001	2,172.20	5,854.40	37.1
2002	2,043.50	5,434.90	37.6
2003	1,961.10	4,978.60	39.4
2004*	1,839.30	5,750.00	32

Fuente: Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales de la Secretaría de Economía. * Cifras al tercer trimestre

3.4 Factores que impulsaron a la Industria Maquiladora de Exportación en México

El desarrollo de la industria, todavía no se veía que fuera el deseado. Pero no fue sino hasta que inició el Tratado de Libre Comercio con América del Norte entre México, los EU y Canadá, cuando las maquiladoras experimentan una transformación espectacular.

La apertura comercial aunada al impresionante crecimiento económico en Estados Unidos durante los años noventa, hicieron que las industrias maquiladoras iniciaran un proceso de cambio en el que entraron en juego cuatro importantes factores que repercutieron de una manera significativa:

3.4.1 La Devaluación de 1994 – 1995 repercutió en las Maquiladoras

En primer término, podemos mencionar a la devaluación del peso que se dio en el año de 1994 y como consecuente de esto le sigue la crisis económica desatada a principios de 1995, los cuales repercutieron o tuvieron un impacto de manera positiva en los resultados financieros de las maquiladoras en lugar de perjudicarlas.

Y el razonamiento es muy simple: mientras realizan gastos de operación en pesos, ellas venden en dólares. Súbitamente, las maquiladoras empezaron a aumentar sus ingresos y éstas se tornaron sumamente atractivas.

La competitividad de los exportadores establecidos en México creció de manera exponencial y el país empezó a despertar mayor interés por parte de los inversionistas extranjeros. Esta situación fue aprovechada por el gobierno mexicano ante la necesidad de captar divisas, reducir el desempleo y atenuar los efectos de la crisis que se había convertido en una de las peores en las últimas décadas; por ello, las autoridades mexicanas pusieron en práctica un agresivo plan de promoción que pretendía atraer al mayor número de inversiones directas, sobre todo tomando en cuenta que México no es el único país en busca de capitales.

3.4.2 Aumento de la confianza en México

Otro punto que podemos incluir es si el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, fue un buen incentivo para que la Inversión Extranjera Directa se enfocara más a México. El solo hecho de tener preferencias arancelarias para entrar al vasto mercado de los Estados Unidos representaba un poderoso imán para muchas empresas extranjeras.

Sin embargo, una de las ventajas principales del Tratado, especialmente para las maquiladoras, era psicológica ya sirvió como aval para que los gobiernos asegurasen la protección de los inversionistas extranjeros en México.

Por ello, y aunado a los efectos de la devaluación, la industria maquiladora tuvo un crecimiento acelerado a partir de 1995. Además, las empresas extranjeras llegaban al país no solamente con el objeto de fabricar productos para exportarlos, sino ahora también estaban autorizadas para ofrecerlos a clientes mexicanos y extranjeros establecidos en el país.

Por consiguiente, las maquiladoras tuvieron que realizar mejoras tanto en sus procesos productivos como en sus planes de comercialización para colocar sus productos en el mercado mexicano. Entonces las ventajas estructurales y psicológicas del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, aunado a la potencialidad del mercado mexicano, fomentaban el establecimiento de más maquiladoras en el país.

3.4.3 Incremento de las Maquiladoras en México.

Un tercer factor que influyó, y que muy importante para el desarrollo de la Industria Maquiladora fue el sorprendente crecimiento económico con Estados Unidos registró en los últimos 25 años, lo cual permitió el incremento de la capacidad de compra para la economía norteamericana, y para 1998, México se convierte en el segundo socio comercial más importante de los Estados Unidos, ya desplazando a Japón.

Es la transformación del modelo de producción *just in time* o manejo de inversión justo a tiempo; estas empresas reconocían que los costos por mantener los inventarios representaban el elemento más importante que debían reducir para generar mayor eficiencia y por ende mayores ganancias. Este modelo resulto una buena estrategia, sin embargo presentaba un problema ya que carecían de flexibilidad, con lo que las empresas comenzaron a cambiar su manera de trabajar, lo que resulto en tirajes de producción más pequeños y con mayor variedad.

Este tipo de producción requiere de un sistema de manufactura ágil y que sea también flexible, así los competidores se tornaran más agresivos, y las compañías deben ser mas flexibles y más receptivas a los que sus clientes les demandaban; y para hacerlo, se da una ventaja competitiva, de ubicarse en México cerca de la maquila-ensambladora, y por lo tanto también, cerca del consumidos potencial Estados Unidos.

3.4.4 Participación en el valor bruto de la producción

Como último punto podemos mencionar el impacto que genera el Valor Bruto de Producción, ya que desafortunadamente, la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas mexicanas no ha podido ser partícipe del mercado de exportación que ahora se encuentra en expansión.

Se estima que en el período de 1980 a 1995 la participación de los insumos nacionales dentro del Valor Bruto de Producción no sobrepasó el 1.5% del total, pese a que observó un dinamismo mayor que el del pago de sueldos, salarios y utilidades.

Durante este lapso el consumo de materias primas envases y empaques de origen nacional se expandió en 17.1%, tasa similar a la registrada por el Valor Bruto de Producción. Es decir, al ampliar su escala de producción han mantenido la proporción de insumos consumidos por unidad de producto, lo que muestra la incapacidad de la industria nacional para penetrar las redes de abasto de las Empresas Maquiladoras de Exportación.

En otro estudio, se calcula que cada año las maquiladoras gastan un estimado de 45 mil millones de dólares en materias primas, partes y componentes (insumos), de los cuales aproximadamente 3% es adquirido de proveedores mexicanos. Sin embargo, manejada correctamente la industria maquiladora podría ser un puente muy importante hacia la modernización industrial.

Por lo tanto, México no ha aprovechado todo el beneficio que puede ofrecer a la industria maquiladora la economía nacional. Las empresas mexicanas han empezado a fabricar productos de la mejor calidad, lo que ofrece una opción viable a las maquiladoras para adquirir insumos nacionales en vez de comprarlos en los mercados internacionales.

Se han combinado dos factores para crear nuevas oportunidades para las empresas mexicanas en el mundo de la proveeduría de las maquiladoras. Estos son: la proximidad al mercado y los cambios estructurales bajo el artículo 303 del TLCAN. A pesar de esto, existen varias barreras que impiden la entrada a las empresas mexicanas a este lucrativo mercado de proveedores.

3.5 Posiciones Competitivas En La Industria Maquiladora de Exportación.

3.5.1 Concepto y características de la Competitividad

La globalización pone al descubierto la competitividad de cada país y queda cada día más claro como aquellos países que han desarrollado las facilidades para el desarrollo de su industria cuentan cada vez con más empresas que se han preparado para competir en el mercado internacional. El término competitividad es muy utilizado para evaluar el desempeño y el funcionamiento de una economía en el mercado mundial, y es por ello que se hacen constantes esfuerzos por comprender los factores que la determinan. La competitividad es un concepto que se utiliza para comparar las posibilidades que tiene una empresa para competir por un mercado contra otras empresas, así se dice que es más competitivo el lograr aumentar su participación en los mercados que atiende y será poco competitivo el que pierde posición.

Pero este término es cada vez más utilizado al referirse a los países y sus posibilidades de generar una industria competitiva, por lo que para ello se analizan diferentes factores entre los que se encuentran: la estabilidad económica, la paz social, los costos de lo energéticos, el costo de la mano de obra, así como su capacitación, su nivel impositivo, etc.

Michael Porter define a la competitividad como la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio de los competidores domésticos e internacionales, manifestándose en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales y señala el único concepto significativo de la competitividad en el ámbito nacional parece ser la productividad. El principal objetivo de una nación es proporcionar un nivel de vida alto y creciente a sus ciudadanos. La habilidad para lograr eso depende de la productividad con la cual son empleados la fuerza de trabajo y el capital de un país.

La competitividad depende hoy en día, cada vez menos de la disminución de costos en función de la abundancia de los recursos productivos, y cada vez en mayor medida en el conocimiento (científico, tecnológico, los sistemas de información, etc.) y la gestión de la tecnología (tecnología del producto, del proceso productivo, del proceso organizativo).

Una de las maneras más efectivas para medir la competitividad es mediante la medición de la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones estadounidenses a nivel sectorial. En este sentido la competitividad obtenida a raíz del TLCAN es importante.

3.5.1.1 De las Ventajas Comparativas a las Ventajas Competitivas.

A diferencia de la teoría de las ventajas comparativas, Michael Porter afirma que las dichas ventajas son unas ventajas competitivas de “orden inferior”, recursos naturales, ubicación geográfica, mano de obra barata.

Afirma que la competitividad sostenible a largo plazo se apoya en las ventajas creadas por el hombre, y no son heredadas de la naturaleza; y argumenta, que la competitividad de una firma será más robusta y duradera si se basa en ventajas de “orden superior” como lo son la utilización de factores especializados, la realización correcta de la gestión de encadenamientos entre diferentes industrias, el desarrollo de la capacidad de innovación y la utilización de la infraestructura especializada, y utilizar el mercado interno como una “plataforma” de los productos nacionales.

Como Michael Porter menciona que la competitividad es el resultado de la combinación de una serie de factores productivos, institucionales y de mercado, que determinan la manera eficaz y eficiente de llevar a cabo una determinada actividad económica; explicándolo de una manera más detallada en su “Diamante¹⁷” Competitivo.

Los cuatro atributos de una nación, que individualmente y como un sistema constituyen el diamante de la ventaja nacional son:

¹⁷ La estructura del modelo del Diamante de Michael Porter nos será descrita a mayor detalle en su investigación; para mayor detalle véase Porter (1991)

- ❖ La condición de los factores; tales como la disponibilidad de mano de obra calificada e infraestructura idónea.
- ❖ Las condiciones de la demanda de los productos y servicios de la industria.
- ❖ Las industrias relacionadas y de apoyo; esto incluyendo la presencia de competidores competitivos; y
- ❖ La estrategia de la empresa, estructura y nivel de competencia

Porter plantea que no escasean las explicaciones sobre por que algunas nacionales son competitivas y otras no las numerosas y contradictorias explicaciones sobre la competitividad resaltan un problema aún más fundamental, en primer lugar, Porter indica que el principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso.

La capacidad para lograrlo no depende de la competitividad; concepto amorfo; sino, de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. La productividad es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital, que depende a la vez, de la calidad y de las características de los productos (las cuales determinan los precios que se pueden asignar) y de la eficiencia con que se manufacturan.

Así para Porter la ventaja competitiva no es otra cosa que la capacidad que tienen los factores de producción de generar una renta económica alta, donde las empresas e instituciones progresen y mejoren sus condiciones competitivas con el paso del tiempo, sin embargo, por muy favorable que seas las circunstancias nacionales, una empresa no tiene garantizado en éxito. Ya que la ventaja competitiva nace fundamentalmente del mejoramiento, de la innovación y del cambio.

La innovación, en términos estratégicos, se define en un sentido muy amplio, incluye, además de las nuevas tecnologías, métodos nuevos o maneras de hacer las cosas que a veces parecen bastante comunes. “La innovación puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de capacitar y organizar”¹⁸.

3.5.2 Posición Estratégica Para 1993-2002

En el periodo 1993-2001 es evidente que México mantuvo la mayor cuota de mercado del total de exportaciones de textiles y vestimenta a los EU. Ello lo confirma tanto el tamaño de la burbuja mexicana que es aproximadamente 19.0% más grande que el segundo exportador de textiles y prendas de vestido a los EU (China), como el crecimiento anual promedio durante el periodo 1993-2001, que fue de 24.0%, seguido por China con un nivel de 10.0% anual.

¹⁸ Villarreal, Villarreal (2002), explican que la ventaja competitiva sustentable se obtiene a partir de la innovación, la cual es generada por el conocimiento productivo aplicado al negocio vía la formación, acumulación y uso pleno del capital intelectual.

Es importante señalar que la mayoría de los competidores de México en valor están agrupados juntos, excepto China debido a la ventaja que posee en el costo de la mano de obra, la cual le permite obtener mayores utilidades por unidad exportada de productos textiles y confecciones.

En otros términos, no es que México y la mayoría de sus competidores exporten productos de precios menores a los chinos, sino que debido a los menores costos de la mano de obra china, los productos textiles y de confección que ellos comercian comienzan a ser más competitivos en precio y a demandarse más en el mercado norteamericano.

3.5.3 Posición Estratégica Para 2002-2004

“Como bien sabemos, a partir de 2001 las exportaciones del sector textil y de la confección se han visto afectadas por dos factores principales: la desaceleración económica de Estados Unidos en ese año y el desplazamiento de proveedores mexicanos, particularmente de prendas confeccionadas, por proveedores de productos fabricados en China¹⁹”.

No obstante, en el año 2002, el sector de textiles y confección representó 7.3% de las exportaciones de manufacturas del país, ocupando el tercer lugar como actividad exportadora. Asimismo, la balanza comercial de productos textiles y de la confección continuó registrando un saldo positivo, mismo que se ha venido reduciendo como consecuencia de menores ventas externas y el aumento de las importaciones.

Respecto de las exportaciones, es importante señalar que en el año 2002 disminuyeron 1.4% con respecto del nivel alcanzado en 2001, a pesar del incremento relativamente importante de las ventas externas del segmento maquilador. Por tipo de industria, las de prendas confeccionadas observaron la mayor caída (-0.7% vs -0.1 de la industria textil). En términos absolutos, la industria de la confección disminuyó sus exportaciones en 60.9 millones de dólares con respecto al monto registrado en 2001, mientras que la textil lo hizo en 1.78 millones de dólares.

En lo que se refiere al periodo enero-octubre del 2003, las exportaciones del sector aumentaron 6.8% con respecto al mismo periodo del año anterior, sin embargo, se mantuvieron por debajo del crecimiento registrado por las exportaciones totales del país.

Lo anterior obedeció nuevamente a la recuperación que mostraron las ventas externas de la industria maquiladora. En particular, el subsector de confecciones que elevó sus exportaciones 7.0%. La tasa de crecimiento del año 2001 al primer trimestre del 2005 es de menos de la mitad del 2.82%, esto por la caída de la producción industrial de los Estados Unidos - abril de 2000 a abril de 2003- lo que afectó de una manera sensible a la industria maquiladora.

¹⁹ CNIME Posición Competitiva De México 1993-2003 México 2002.

3.5.4 Posición Estratégica En El 2005.

Tomando en consideración la evolución de la IME en los últimos diez años, se puede dar un pronóstico razonable conservador de la IME para los próximos seis años. Para el año 2000 la Industria Maquiladora de Exportación contó con 4,297 plantas, con un empleo directo total de más de un millón de personas.

Cabe aclarar que México podría sufrir un gran daño si ocurriera una desviación comercial. Ningún otro país se enfrenta a esta posibilidad en forma tan cruda, ya que ningún otro país de este tamaño depende a tal grado del mercado de América del Norte (especialmente de EU) para sus exportaciones.

Las perspectivas para la industria maquiladora son favorables ya que ofrece amplias oportunidades a inversionistas industriales, siempre y cuando cumplan con la actual legislación y reglamento en materia ecológica. El costo laboral ya ha dejado de ser el elemento crítico en la decisión de ampliar o ubicar una planta maquiladora en México ya que lo que es importante ahora es el concepto de competitividad total.

Para los inversionistas nuevos en México, la industria maquiladora representa una puerta de entrada, dado que tiene un régimen jurídico ágil; para los inversionistas nacionales y extranjeros sigue representando una oportunidad de fortalecer alianzas de producción compartida debido al TLCAN, ya que ha facilitado el acceso más que nunca al mercado estadounidense y canadiense, libre de aranceles, claro que cumpliendo Reglas de Origen norteamericanas.

Por otro lado, se readecuó y se puso en vigor la Nueva Ley Mexicana de Inversión Extranjera. Debido al TLCAN, las empresas extranjeras tienen un acceso más abierto y directo al mercado mexicano, si el producto final resulta elegible como "producto norteamericano". En la actualidad, la Industria Maquiladora de Exportación representa el 2% del empleo formal total del país y casi el 22% en el sector manufacturero.

Según las proyecciones se espera una tendencia creciente. También se espera que duplique su posición dentro del PIB. Las cifras muestran que la IME no va a desaparecer en el corto plazo, sino que continuará con un crecimiento como el de ahora. Con el TLCAN es probable que la IME, en cuanto a su Régimen Jurídico se refiere, desaparezca por razones de "eliminación administrativa". Es decir que el régimen actual en vigor ya no será necesario, salvo por plantas que todavía utilizan un alto grado de contenido de insumos provenientes de países no signatarios del tratado, aunque para estos casos podría haber un nuevo régimen especial, aunque de manera temporal, porque hay que recordar que el texto del TLCAN dice que este podría en su momento, ser ampliado para incluir a otros países.

No constituirá ninguna sorpresa que en los productos provenientes de las ramas industriales con niveles bajos de tecnología, como ya se comentó anteriormente (alimentos, textiles, madera y papel), se podrían presentar dificultades para incrementar las exportaciones.

Por su parte ramas con mayor tecnología y utilización intensiva de capital (minerales no metálicos, metálica básica y productos metálicos, maquinaria y equipo) tendrán ventajas definitivas en su comercio exterior.

Se podría decir que sólo las ramas industriales con niveles consistentes de exportación podrán seguir participando en el comercio internacional, además, existen ramas específicas cuyo potencial se desarrollará con el TLCAN, un ejemplo de ello son los productos hortofrutícolas (que sin ser manufacturas son importantes por su valor en las exportaciones totales y en la actividad económica nacional), algunos productos textiles (como fibras sujetas actualmente a cuotas textiles), productos de la rama química (caucho-y plástico), y los productos siderúrgicos. Todos ellos tienen en común su sujeción a barreras no arancelarias que han limitado ostensiblemente su ingreso al mercado norteamericano, por lo cual los acuerdos alcanzados para la eliminación de ese tipo de obstáculos mejorarán su posición competitiva. En el segundo caso se puede señalar a las autopartes, equipos de computación y electrónicos, y a los fabricantes de equipos industriales tradicionales.

3.6 El caso del Estado de Chihuahua dentro de Las Maquiladoras

En la última década, gracias al proceso de globalización y de manera muy específica al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, el sector industrial de Chihuahua ha presentado un avance importante; lo cual le ha permitido consolidar una plataforma de maquiladoras de exportación, ya que la que se localiza dentro de este Estado conserva un liderazgo nacional en personal ocupado, con un “total de 283, 432 plazas, estas cifras hasta el mes de mayo del 2005 y también ha mostrado un crecimiento del 3.8% en el periodo que se informa, y al mismo tiempo el personal se ha incrementado en 10, 500 puestos.”²⁰

Ciudad Juárez se distingue por su intensa actividad industrial, ya que participa con el 76% del personal ocupado por el sector maquilador del Estado, con lo cual se posiciona como el líder en el país; por ello para atender las actividades de promoción y de gestión de los diversos programas de apoyo a la industria, recientemente se inauguró la oficina de la Secretaría de Desarrollo Industrial de la Frontera.

Uno de los objetivos de la política industrial de este Estado es la atracción de Inversión Extranjera Directa de mayor valor agregado, esto con el fin de generar mejores empleos remunerados, además de elevar el nivel de capacitación de los trabajadores e incrementar el número de empresas de alta tecnología, haciendo énfasis en el uso de la información y del conocimiento.

El segundo objetivo se enfoca en fortalecer la infraestructura de investigación y de desarrollo tecnológico, cuyo propósito es el de atraer nuevos centros de ingeniería y diseño y a establecer un mayor número de centros de investigación científica y tecnológica, por lo que se han realizado las siguientes acciones:

²⁰ Datos de la Secretaría de Desarrollo industrial, Gobierno del Estado de Chihuahua 2005

- ❖ Proveer un marco jurídico que fomente las acciones en ciencia y tecnología en la entidad.
- ❖ En conjunto con el sector productivo se elaboró un Proyecto de Ley para el Desarrollo Científico, Tecnológico y la innovación en el Estado de Chihuahua, mismo que actualmente se encuentra en revisión en el H. Congreso del Estado.

El otro objetivo consiste en la retención, consolidación y crecimiento de las industrias, por lo que se han realizado las siguientes acciones: a través del Programa de Retención y Consolidación Industrial, del mes de octubre de 2004 a julio del 2005 se ha atendido a 175 empresas nacionales y extranjeras asentadas en el Estado, para elevar su nivel de competitividad y prolongar su permanencia; además se atendieron distintos puntos como son: aspectos laborales, incentivos fiscales, capacitación y proveeduría de insumos, principalmente, y se les apoyo en el tramite de diversos asuntos ante dependencias federales, estatales y municipales.

Doce de ellas ampliarán su capacidad productiva y otras 58 empresas contemplan aumentar su personal. Hoy en día la IME ha sido un factor muy importante en el crecimiento y desarrollo de la ciudad de Chihuahua, generando 43 mil empleos directos e indirectamente 86 mil de prestadores de servicios y proveedores de insumos. Con cuarenta años de experiencia, Chihuahua se considera con el mayor nivel de eficiencia de mano de obra y capacitaron en la República, especialmente en el área de manufactura automotriz, electrónica, eléctrica y metal mecánica. El Estado cuenta con un organismo que agrupa a 55 empresas enfocadas al ramo de la manufactura global.

La visión de AMEAC (Asociación de Maquiladoras y Exportadores A.C.), es unir esfuerzos de sus asociados para lograr mejores rendimientos para cada uno de los corporativos, así como el desarrollo de las comunidades con programas enfocados al bienestar común. Tomando el liderazgo en la elaboración de propuestas de desarrollo y de negocio a los diferentes niveles de gobierno y sus mismos corporativos.

3.6.1 Vinculación Educación-Empresa.

La propuesta básica, que es considerada de mayor importancia y trascendencia es la propuesta educativa. En Asociación de Maquiladoras y Exportadores A.C., se han enfocado fuertemente a promover la vinculación del sector educativo con el sector productivo; ya que durante los últimos diez años las industrias representativas en Chihuahua se han dado a la tarea de formar y capacitar a sus técnicos y mandos medios de profesionistas para cubrir sus necesidades, con el concebido costo de capacitación; en ocasiones, los tecnológicos y escuelas técnicas llevan a cabo proyectos de colaboración, que pueden mejorar si llevaran a cabo un concienzudo sondeo de las necesidades de la industria para así empatar la oferta con la demanda, la misión es participar con las instituciones técnicas y superiores en el desarrollo de una vinculación más efectiva.

Es muy importante destacar que la IME actual no es un sistema de manufactura de mano de obra intensa. En la actualidad un alto número de empresas pertenecen a industrias de alta tecnología, con automatización y robótica, las cuales utilizan modernos sistemas administrativos de talla mundial, por lo que ahora con la experiencia que se cuenta son capaces de definir varios perfiles del personal con los conocimientos técnicos y administrativos, los cuales proporcionara mejores resultados; además de definir claramente que es lo que las empresas esperan de los conocimientos, actitudes y aptitudes de los egresados de los sistemas educativos técnico y superior, para así aumentar la contribución de los procesos de manufactura.

a) Especialización

Tradicionalmente, en México las carreras estaban orientadas a preparar profesionistas generalistas, aun cuando el nombre de la carrera mencione cierta especialización, mientras que en Europa, dentro de la carrera, existen especializaciones mayores, tanto teóricas como prácticas por lo que los profesionistas egresan con habilidades que les permiten una selección, más acertada y orientada hacia el perfil del puesto requerido.

En la actualidad la AMEAC propone alianzas entre empresas de alta tecnología con institutos tecnológicos y universidades para que los estudiantes por egresar, y con maestría, sin experiencia laboral, pero si con muchos conocimientos académicos, sean adoptados por estas empresas bajo un programa de becarios para la capacitación y especialización en los requerimientos de las empresas. Por lo que es necesario actualizar nuestro sistema educativo para contar con talleres y laboratorios que permitan el aprendizaje mediante la practica, la tecnología, herramientas y sistemas de aplicación, usadas actualmente en las empresas y los capaciten de manera que en el futuro sean los que creen, innoven e inventen y así nuestra economía pase de la manufactura a los centros de desarrollo y diseño.

b) Innovación-Creatividad

La globalización de la economía y los vertiginosos avances tecnológicos hacen de la innovación y la creatividad elementos fundamentales para asegurar la permanencia y la competitividad dentro de los mercados mundiales; la reinversión y los nuevos modelos organizacionales fuertemente basados en valores y principios. “Hoy en día es un imperativo para la supervivencia el compromiso de una misión empresarial compartida para redundar en empresas perdurables y exitosas.²¹”

Ya que las mentes empresariales que propongan nuevas ideas agresivas e inteligentes con la visión de fomentar, construir y afianzar posiciones de liderazgo marcaran la diferencia para que la industria maquiladora siga en México siendo un pilar fuerte para la economía; ya que lo que aspiramos es ver organizaciones o instituciones que prosperen durante largos periodos, a lo largo de los múltiples ciclos de vida de productos y de retos económicos e industriales.

²¹ Comentario del presidente de Asociaciones de Maquiladoras y Exportadores A.C México. Octubre 2005

Aunque en un boletín publicado por el CNIME se menciona lo siguiente: “Intensiva tecnología e investigación son la característica de cuarenta y ocho maquiladoras, llamadas de tercera generación, entre las que se encuentran Caterpillar Engine Systems México, Delphi, Hyundai, Flextronics, Tyco Electronics, Jabil Global Services, Nokia Servicios y Blindajes Mexicanos. En la mayoría de ellas el proceso inició en el año 2001.²²”

Lo anterior es señal de que la ubicación geográfica de México sigue siendo atractiva para los inversionistas. Las maquiladoras de este tipo tienen mano de obra especializada, orientación a la innovación y al desarrollo tecnológico a través de trabajar en equipo, lo que permite además que los salarios sean superiores y a la vez fabricar productos con mayor valor agregado y procesos orientados a la productividad.

²² ENTORNO MAQUILADOR. Boletín Informativo. Año V. Número 76. 17 de abril de 2006

4. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN: CRISIS Y DESAFÍOS.

4.1 La Pérdida de Competitividad de la Industria Maquiladora de Exportación en México.

Se entiende por competitividad al conjunto de atributos y habilidades de una organización, un sector industrial o a una nación entera, los cuales le permiten evolucionar o generar una serie de beneficios dentro de un entorno de libre competencia. "Dichas habilidades se ven afectadas por algunos factores internos que son atribuibles a la organización, el sector o a la nación, así como factores de carácter externo, sobre los cuales no podemos influir."¹

Y si nos referimos al caso específico de la industria maquiladora en México, podemos decir que algunos de los factores que marcan la pérdida de la "competitividad" son los que se mencionan a continuación:

- ❖ El encarecimiento de la mano de obra en relación con otros países.
- ❖ Que el nivel tanto de tecnología como de infraestructura son insuficientes.

El índice de innovación o de capacidad de crear y desarrollar nuevos productos, procesos o servicios que otorgan una ventaja competitiva con base a la diferenciación o a la alta segmentación es escaso o nulo, por:

- ❖ La falta de buenos accesos y la fortaleza de los canales de distribución y vías de comunicación.
- ❖ El difícil acceso a las materias primas.
- ❖ Problemas en la disponibilidad y el costo de los insumos.
- ❖ El cumplimiento de los plazos previstos en el artículo 303 del TLCAN.
- ❖ La poca efectividad de los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC).

Se han considerado como ventajas competitivas para la IME en México algunos factores como son la cercanía con el mercado más grande del mundo (ya que la proximidad reduce los costos de transporte y de diversas infraestructuras), que cuenta con menores costos de mano de obra, y la accesibilidad a la especialización laboral, los servicios y las partes de EU que son complementarios para la producción en México; como la relación que hay entre el proveedor y el ensamblador, lo cual sirve para corregir defectos o comenzar nuevas líneas de productos; y por otro lado se aumenta el acceso a servicios empresariales y a mano de obra especializada.

¹ ROLDAN Rivas, Juvencio. "Como analizar su empresa" en *Manufactura*, año 8. Núm. 74, agosto 2001, p. 114

Otro tipo de ventaja adicional que se presenta dentro de la producción en México se refiere a los costos de la mano de obra. Ya que durante la década de los ochentas y parte de los noventas, México se considero como un gran polo de atracción para el desarrollo de la IME, esto debido a sus costos de mano de obra; lo cual ha cambiado en los últimos años, ya que la IME ha incrementado sus costos, lo que ha contribuido a la pérdida de competitividad en el país.

El incremento de los costos laborales ha sido el resultado de algunos de los siguientes factores como: la tecnificación de la mano de obra en algunas empresas y por otra parte del aumento de las contribuciones patronales.

En el “escalamiento industrial²”, algunas empresas han pasado de ser maquilas intensivas en mano de obra a ser intensivas en tecnología, podemos mencionar sectores como el de las autopartes y el de los aparatos electrónicos, los cuales representaban sectores dinámicos de producción de bienes de alto valor agregado, lo que ha generado incrementos muy significativos en las remuneraciones pagadas a los empleados administrativos y a los técnicos de la producción.

Respecto a las ventajas que ofrecen otras naciones a las maquiladoras, debemos de mencionar que estas no solo se enfocan a las diferencias salariales, de acuerdo con la Secretaria de Economía, muchos ofrecen estímulos, además de otorgar subsidios fiscales para las actividades de subcontratación internacional.

A esto se le suman otros factores como los niveles de competitividad que ha presentado nuestro país. En la actualidad el mundo tan globalizado esta atravesando un proceso de cambio, donde lo que se esta buscando es elevar al máximo el nivel de competitividad, mediante el desarrollo de la ciencia y de la tecnología factores que juegan un papel de vital importancia.

Nuestro país durante los últimos años solo ha destinado el 0.5% del PIB hacia investigación y desarrollo, con lo cual nos colocamos en una desventaja dentro del contexto internacional; ya que estos campos son grandes detonantes de crecimiento tanto económico como de tipo social para muchos países; ya que la inversión en tecnología y en capacitación del personal, deben ser centros de atención, porque un estudio reciente realizado por la División de Administración y Ciencias Sociales del Instituto Tecnológico de Monterrey, el 65% de la industria que esta establecida en el país utiliza en sus procesos productivos tecnología de tipo rudimentaria, lo cual da como conclusión que tenemos bajos niveles de productividad y por ende de competitividad.

² Es sinónimo de evolución en sentido ascendente y esto se refiere a distintas dimensiones, de acuerdo con Gary Gereffi y Tony Tam, se pueden clasificar en cuatro modalidades: a) Cambios sectoriales, b) Cambios intrasectoriales, c) Cambio en el papel económico, y d) Características del producto; además de estos cuatro se pueden mencionar otros como: el nivel de tecnología, el grado de autonomía de matriz y generación de capacidades técnicas y laborales. Carrillo Jorge, et al., “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad” BANCAMEX, Comercio Exterior, Vol. 53 Núm. 4, abril 2003, p. 324.

En la siguiente tabla podemos ver como es la composición del gasto en ciencia y tecnología por parte de los tres países firmantes del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, un año antes de la puesta en marcha del tratado, Estados Unidos y Canadá destinaban 2.52% y 1.63% del porcentaje del Producto Interno Bruto a este rubro mientras que México le destinaba casi ¼ de punto porcentual a la ciencia y tecnología.

Pero para el año 2002 las cifras se distribuyeron de la siguiente manera: Estados Unidos casi otorga el 3% mientras que Canadá casi el 2%, en lo que respecta a México ½ punto de su Producto Interno Bruto, México lo incremento casi ¼ de punto, pero nada comparado a lo que destinan las demás economías, nuestra economía se debe dar cuenta que el gasto o la inversión en esta materia es de vital importancia, para que se pueda dar un desarrollo económico a largo plazo.

Tabla 1 Gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB 1993-2004

AÑOS	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA
1993	0.22%	2.52%	1.63%
1994	0.29%	2.42%	1.67%
1995	0.31%	2.50%	1.64%
1996	0.31%	2.55%	1.69%
1997	0.34%	2.58%	1.68%
1998	0.38%	2.60%	1.79%
1999	0.43%	2.65%	1.81%
2000	0.40%	2.72%	1.87%
2001	0.41%	2.82%	1.94%
2002	0.41%	2.82%	1.85%
2003	0.43%	2.63%	1.87%
2004	0.38%	2.70%	1.87%

Fuente: Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales la OCDE Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico. Main Science and Technology Indicators, 2002 primer semestre. Para México, estimaciones del CONACYT

4.1.1 La Modernización, la Competitividad, Vinculación y Otros Problemas Generales.

Uno de los puntos centrales de la modernización se basa en el entrenamiento de los trabajadores, ya que el sector industrial de nuestro país, en su mayor parte no tiene definido un buen plan de carácter permanente de capacitación continua del personal, con excepción de los grandes corporativos. El punto de elevar o incrementar la competitividad, es un concepto para el largo plazo, lo cual le traerá como beneficios: primero atraer inversión, desarrollar una industria vinculada, que será moderna, eficiente y de alto valor agregado, además de generar mas y mejores empleos; con lo cual se podrá tener un desarrollo económico más equitativo.

Con todo esto y no obstante que se ha tenido una buena estabilidad financiera, no se ha traducido en un crecimiento significativo de la creación de empleos. Uno de los efectos negativos de esta pérdida de competitividad se está reflejando en la desarticulación de cadenas productivas (algo que debemos de reactivar para que se de una mejor cohesión entre las industrias lo cual ayudaría a la innovación y desarrollo de tecnología nacional, así ya no se tendrían que importar tantos insumos para la realización de las mercancías), esto como resultado de un modelo exportador basado en el empleo de la mano de obra, ya que el desempeño exportador no incide en el fortalecimiento del aparato productivo nacional.

Por lo cual la industria maquiladora no tiene el empuje deseado y por si sola es incapaz de generar los empleos necesarios para que tenga un crecimiento dinámico y sustentable en las próximas décadas. Cuando nos enfrentamos al problema de que las cadenas productivas y de la toma de decisiones para la compra de los insumos, por lo general son llevadas a cabo no donde se encuentra la industria maquiladora, sino en la matriz o en la sede corporativa.

Donde por lo general existe el pensamiento de proveedores globales, haciendo más difícil que se de la competencia entre algunos proveedores, debido al rezago tecnológico que pueden llegar a presentar, debido a que no pueden producir a gran escala.

Otro problema que debe enfrentar es el de establecer vínculos con los proveedores locales, ya que estos vínculos son escasos y en un cierto punto limitados; ya que el porcentaje de materias primas nacionales utilizadas en la industria han sido del 3%, el mercado potencial para la proveeduría nacional es muy grande y se han desperdiciado algunas oportunidades, los avances tecnológicos solo se ubican en un determinado número de proveedores locales que emprenden innovaciones organizacionales y que son el resultado de las relaciones maquila proveedor, la dificultad a la que se enfrentan los proveedores locales para abastecer a las maquiladoras, se deriva principalmente de la complejidad de muchos de los componentes que utiliza esta industria, o del elevado porcentaje de cambios tecnológicos en su diseño y producción, y del alto grado de obsolescencia y atraso en el que se encuentran los proveedores nacionales.

Por lo que algunas maquiladoras han optado por la “producción interna” con algunos insumos importados y que en algunos casos se realiza con proveedores locales con capital extranjero; por lo que la falta de proveedores locales competitivos es la causa de que las maquiladoras no aprovechen al máximo los insumos mexicanos.

Todo lo anterior es causa de que México es débil en innovación propia, y seguirá siendo si no invierte los recursos suficientes para la formación de capital humano necesario para que se de una innovación de tipo científica y tecnológica; ya que la productividad y la innovación deben de convertirse en prioridades para las industrias mexicanas.

Por lo que las empresas que basan su competitividad en procesos intensivos en trabajo no calificado con bajos salarios están perdiendo con mucha facilidad su mercado, por lo tanto si no se realizan los cambios necesarios el futuro de las maquiladoras en nuestro país no será muy prometedor como debería de ser.

Además la pérdida de competitividad afecta de una manera distinta a las maquiladoras de acuerdo a la capacidad de estas, por lo que se debe de tener mayor generación de tecnología, de personal calificado, de autonomía de decisiones, las maquiladoras estarán mejor preparadas para hacerle frente a las presiones a las que se pudieran enfrentar en el mercado mundial.

Otro problema preocupante es el avance de la productividad de los últimos años, ya que este desempeña un papel importante para el crecimiento económico a largo plazo, diversos estudios que se han realizado muestran que la economía mexicana ha retrocedido en las comparaciones internacionales; por ejemplo, de acuerdo a los datos del "World Economic Forum"³, en cuanto a Competitividad Global, México descendió siete lugares en el ranking internacional en comparación al año 2004, lo que lo ubica en el lugar 57.

Los especialistas dan su opinión y mencionan que la caída se debe al deterioro en la percepción de la calidad de las instituciones públicas, incluyendo factores tales como la independencia judicial y un favoritismo oficial en la aplicación de las políticas públicas. "Este indicador (Competitividad Global) mide una combinación de factores, políticas e instituciones que condicionan el nivel de productividad y el nivel de vida de un país; dicho de otra manera, mide la capacidad de un país para atraer inversión y producir o comercializar con mayores ventajas.

Mientras que la tendencia mostrada en esta variable en le periodo de la administración actual es angustiante; ya que México no escalo posiciones en el comparativo mundial, sino que ahora esta muy por debajo de Chile (lugar 23) y Uruguay (lugar 54).⁴

¿Pero dónde están los parásitos de la Competitividad Mexicana? Esta gradual degradación en la calificación competitiva de México se explica por varios factores, que trataremos de explicara a continuación:

- ❖ El primero, el país no está invirtiendo en materia de tecnología y el índice nos ubica en el lugar 57, por debajo de algunos países de América Latina como Chile, Brasil y Costa Rica.
- ❖ El gasto en investigación y desarrollo en México es apenas de 0.4 por ciento del Producto Interno Bruto, muy por debajo del 2.5 por ciento del promedio mundial.

El "parásito o el punto en contra" que más está afectando a la competitividad tiene que ver con el descrédito de nuestras instituciones públicas, donde el WEF (World Economic Forum por sus siglas en ingles) nos ubica en el lugar 71.

³ World Economic Forum con datos del año 2005

⁴ Consultores Internacionales, S.C, México 2005, 29 de Septiembre Reporte Económico Número 266

Si se tratara de evaluarlas en la escala del 1 al 10; podemos señalar que pasan de panzazo con un "6" de calificación. El reporte del WEF indica sin rodeos y va al grano: "es la inestabilidad del clima político en la senda del periodo electoral del 2006 y la parálisis ejecutiva lo que tiene de mal humor a la comunidad empresarial."⁵

La reflexión no termina aquí: la ubicación de las instituciones públicas mexicanas hablan indirectamente de la falta de gobernabilidad y de la corrupción que perciben los realizadores de este indicador. Otro punto importantes que parte de la caída de la competitividad del país tiene que ver con el fracaso para concretar las reformas que alienten la inversión y retengan la que existe, donde han jugado un papel fundamental la acción de los partidos políticos y el poder Legislativo.

De acuerdo a una encuesta realizada en junio del 2004, 70 por ciento de la población tenía poca o ninguna confianza en los partidos políticos, siendo la institución con mayores índices de desaprobación por parte de la población. En los últimos tres años su desaprobación ha ido en ascenso. Asimismo, 68 por ciento de la población califica con poca o ninguna confianza a la Cámara de Diputados y Senadores.

La tercera institución con menor confianza son los jueces y magistrados, seguido de la Presidencia de la República, con 62 y 57 por ciento de desaprobación por parte de la población, y donde la Presidencia reporta la mayor pérdida de confianza, trece puntos.

Por lo que nosotros debemos de avanzar hacia una nueva etapa de industrialización exportadora, esto con la articulación de nuevas y buenas cadenas productiva, las cuales disminuyan el coeficiente de importaciones y lleven a generar un nuevo proceso de sustitución competitiva de importaciones, pero es necesario insistir en que nuestra economía tiene muchas ventajas las cuales debe de aprovechar, ya que sólo México tiene esa excelente posición geográfica, cerca del mercado más grande del mundo, además de contar con una determinada riqueza humana y natural.

No podemos ignorar la posición que guarda México en el contexto global de la competitividad. Flaco favor le hacemos al país si guardamos silencio. La parálisis política, la ausencia de liderazgos, la corrupción (pero especialmente la impunidad), la violencia, entre otros, se conjuntan para que las inversiones no fluyan al país y por ello el crecimiento económico es pobre.

La población y los inversionistas están siendo rehenes de la delincuencia y estamos perdiendo la capacidad de asombro. En la presentación de los resultados del "Índice de Competitividad Sistémica de las Entidades Federativas 2005", el especialista expuso que el deterioro de la competitividad de la economía se explica por la falta de reformas institucionales, que permitan una disminución de costos de algunos insumos fundamentales tales como los energéticos, el incremento en la dotación de infraestructura pública de diversa índole y la reducción de las disparidades del ingreso entre personas y regiones.

⁵ WEF (World Economic Forum) con datos de 2005

En relación a lo anterior, el estudio de la consultoría (consultores internacionales S.C) hace referencia al poco alcance de las políticas públicas por parte del gobierno, las cuales; cita, deben encaminarse hacia el desarrollo de un marco económico e institucional que permitan elevar el nivel de competitividad real tanto a escala federal como en los ámbitos estatal y municipal. En este sentido, el estudio permite observar que para que se promueva una mayor competitividad en el país se deben aplicar estrategias de fortalecimiento interno entre las entidades del país y un desarrollo en el marco institucional más claro, eficiente y transparente.

4.2 Crisis de la Industria Maquiladora de Exportación en México.

Esta floreciente actividad entro específicamente en crisis a partir de noviembre del 2000 en una etapa de estancamiento y retroceso como no había ocurrido antes. El índice de la producción maquiladora bajo de 256.8 puntos en octubre del 2000 a un mínimo de 185.8 puntos en enero del 2002, esto es, un descenso del 27.7%; y el empleo bajo 20.8%, con una pérdida de 287 mil 600 plazas de trabajo.

Entre octubre del 2000 y enero del 2002 cerraron 425 maquiladoras es decir el 12%. Oficialmente la crisis de la industria maquiladora se debe a la disminución del crecimiento económico de los EU. Sin embargo, hay muchos elementos que indican que la crisis no es tan simple y que obedece a razones de fondo, como:

- ❖ En lo monetario, a la persistente sobrevaluación del peso que “encarece” el costo en dólares de la mano de obra mexicana restándole competitividad.
- ❖ En materia fiscal, a la entrada en vigor de las reglas de origen del TLCAN que modificaron los aranceles para los insumos y la maquinaria de fuera de EU, y a la renuencia de las maquiladoras a pagar impuestos como estaba previsto para el 2003.
- ❖ A la creciente presión social e inseguridad que se va generando en la zona fronteriza a medida que el desempleo en ascenso expulsa más y más mexicanos hacia el norte mientras que EU endurece su política migratoria, bardea y militariza la frontera.
- ❖ A la cada vez mayor competencia de los países atrasados por atraer a toda costa a las maquiladoras, carrera en la cual van declinando países como México, Corea del Sur, Filipinas; India, Turquía, Indonesia, Malasia, al tiempo que ascienden países como China, Vietnam, Pakistán , varias naciones africanas y Honduras.
- ❖ A que, en perspectiva, paulatinamente la tecnificación (automatización y robotización de los procesos industriales) tienden a anular las ventajas de la mano de obra barata y consecuentemente a nulificar la maquila.

Después de un severo periodo de crisis de la industria maquiladora nacional, explicable por las causas externas e internas, la Secretaria de Economía. aseguró que lo peor ya paso, que están de vuelta muchas empresas maquiladoras que se fueron y que el año concluirá con una cifra al menos similar al máximo histórico, unos 3,200 establecimientos.

Al gobierno mexicano no le importaba mucho que se hayan ido las ensambladoras de productos de manufacturas simples, y tiene los ojos puestos en facilitar las cosas para que el proceso maquilador mexicano se centre en las industrias de alta tecnología, para lo cual ha preparado Programas Sectoriales.

La subsecretaria de Comercio Interior de la Secretaría de Economía, expuso que de enero a la fecha han regresado más de 250 empresas, algunas de las cuales habían salido de nuestro territorio y otras nuevas, con lo que se ha compensado la fuga de firmas hacia naciones del sudeste asiático.

Se han dado pasos para adecuar el marco fiscal y ofrecer condiciones atractivas a fin de atraer nuevas compañías y retener las ya existentes; explico que las maquiladoras se fueron de México afectadas por la recesión económica de Estados Unidos, país con el que realizamos 90% de nuestras exportaciones, pero también porque se vieron dañadas por la larga estabilidad del peso frente al dólar.

A lo largo de casi tres años, mientras que los costos internos de producción se incrementaron (servicios, salarios, energía y materias primas), los ingresos permanecieron iguales por la estabilidad cambiaria, y esto repercutió en las ganancias de las empresas del ramo. Pero también hubo una serie de factores internos, como la obligación que tenían las maquiladoras de pagar impuestos para los artículos importados de países fuera de la zona del TLCAN, lo que encarecía los costos de producción.

Para contrarrestar esto se crearon los PROSEC, mediante los cuales se concede una tarifa distinta para terceros países, y que en la práctica se traduce en aranceles cero para esas importaciones. En la actualidad 3,200 artículos de la industria electrónica se pueden adquirir de países fuera del TLCAN con arancel cero.

A la maquila le daba mucha angustia el no tener seguridad sobre el trato fiscal para productos no englobados en los PROSEC, y en lo que va del año se hicieron 5 modificaciones, de tal modo que ahora todas las importaciones de esa rama tiene tasa cero. Pero desde otra perspectiva con una línea en baja de la producción industrial y una menor inversión fija bruta, el personal ocupado de la industria manufacturera se contrajo 4.3% en agosto pasado respecto al mismo mes del año pasado, mientras que las horas trabajadas descendieron 5% a un a tasa anual.

Los datos acumulados refieren que en el periodo enero-agosto el personal ocupado se redujo 5.6% y las horas trabajadas en 5.5%. El INEGI precisó que la planilla de obreros fue la más afectada, ya que esta retrocedió 4.7% con relación a agosto de 2001, en tanto que el número de empleados disminuyo 3.7%.

Con lo cual se puede decir que este sector de la industria ha continuado con una serie de recortes en producción y empleo para que se mantenga en el mercado, esto debido a una baja en la demanda de estos productos del exterior, principalmente de los EU.

Por otra parte, con la industria textil y del vestido dentro del mercado global está presenciando una recomposición en la proveeduría de textiles y prendas de vestir hacia el mercado de EU, ya que en los primeros nueve meses de este año, EU importó textiles y prendas de vestir por un valor de 72,700 millones de dólares, reportando un incremento de 8.3 por ciento en términos anuales.

En efecto, en el periodo enero-septiembre del año 2005, las importaciones norteamericanas de textiles y prendas de vestir provenientes de China crecieron 52.1%, ascendiendo a 20,160 millones de dólares. Lo más importante es que China participa ahora con 28% de ese mercado, cuando hace sólo cinco años su aporte era de sólo 10% (16 por ciento en 2004). Alrededor de 70 por ciento de lo que le vende China a Estados Unidos son prendas de vestir y el resto son textiles. En el último año, China duplicó sus volúmenes de ventas de prendas de vestir a Estados Unidos, misma que se combinó con una caída de poco más de 20 por ciento en sus precios de venta.

De esta manera, China es hoy el gran competidor en este mercado y se convierte en una amenaza para nuestro país. En general, la industria textil y de prendas de vestir aún enfrenta grandes dificultades para su recuperación y acumula a la fecha una contracción en su nivel de actividad de casi 20 por ciento con respecto al año 2000, siendo una de las ramas de la economía con mayores rezagos.

En consecuencia, la industria ha acumulado una pérdida de alrededor de 250 mil empleos en este periodo, reportando sustanciales caídas en el crédito, en la inversión doméstica y la proveniente del exterior, entre otros. La industria enfrenta no sólo la fuerte competencia externa, desleal en algunos aspectos, sino también los efectos del contrabando y el mercado ilegal, que, de acuerdo a algunas estimaciones, cubre más del 50 por ciento del mercado interno.

La industria textil y del vestido deberá tomar acciones específicas para mejorar sus niveles de competitividad al interior de las propias empresas, además de que requiere un entorno más propicio para facilitar su operación.

Ante la creciente competencia externa, deberá optar por nichos específicos donde aún somos el primer proveedor de EU y donde tenemos claras ventajas competitivas. La industria no está perdida, hacen falta acciones más agresivas para revertir la tendencia de los recientes cinco años.

4.3 Factores que han Provocado la Fuga de las Maquiladoras.

A efecto de mantener condiciones competitivas para las operaciones de estas empresas en México el Tratado de Libre Comercio con América del Norte estableció, a partir del inicio de su vigencia un periodo de transición de siete años, durante el cual las empresas maquiladoras y los Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación "PITEX" han contado con el acceso a los mercados de América del Norte y se han mantenido inalterados los mecanismos de libre importación temporal de insumos y maquinarias para sus procesos productivos.

A partir del octavo año de su vigencia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte prevé la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado.

Como resultado de tal modificación, a partir del 1º de enero de 2001 el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano deberá igualarse.

En el marco de las obligaciones internacionales adquiridas por México en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y la Organización Mundial de Comercio, y con el fin de mantener los mayores beneficios posibles a la comunidad exportadora, así como asegurar la continuidad de los Programas, el gobierno federal determinó adecuar únicamente aquellos aspectos del Programa de la Industria Maquiladora y de las empresas con Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación "PITEX" a los que se refieren los mencionados tratados internacionales, así como promulgar Programas de Promoción Sectorial que establezcan condiciones competitivas de abasto de insumos y maquinaria para la industria exportadora y propicien una mayor integración nacional de insumos.

4.3.1 La competencia con la economía China.

"La economía mexicana tiene un fuerte reto hacia el futuro y es que con la entrada de China a la OMC y la eliminación de cuotas a los textiles, México se está enfrentando a una creciente competencia por parte de la India y de China.⁶"

Ya que en pocos años ocuparan posiciones importantes dentro del comercio mundial, por lo que los beneficios que tenía México con la firma del TLCAN se irán diluyendo poco a poco, ya que en la actualidad la competencia se está volviendo homogénea por parte de las demás economías. El traslado a China de un importante sector de la industria maquiladora mundial, es gracias a la baratísima y abundante mano de obra que ofrece el país asiático, amenaza con dejar sin empleo a miles de mexicanos. Con costos laborales 70 veces más baratos que en EU y 12 veces menores respecto de los de México, China también se está comiendo a la industria maquiladora mundial, que se mueve hacia donde encuentre mejores condiciones, sin importarle lo que queda atrás. Especialistas coinciden que en los próximos años China podría tener el 50 por ciento de la IME de México.

Ahora, el gigante de Asia despunta como el principal competidor de las maquilas mexicanas, ya que mientras ese país paga salarios 4.5 veces más bajos que México, la mano de obra disponible supera más de 10 veces en tamaño a la oferta mexicana.

⁶ Certeza, economía y negocios, publicación mensual. Año VIII, número 73 p. 42

Es conveniente analizar los sectores en los cuales los productos mexicanos y chinos compiten por el mercado estadounidense, “de los 24 capítulos del Sistema Armonizado en los cuales se concentra el 90% de las exportaciones de México, en 15 se presenta mayor competencia⁷” y la participación de ambos países era relativamente pareja hasta el 2002.

Tabla 2 Sectores En Donde Compiten los Productos Mexicanos , Chinos

Prendas de vestir	Los demás artículos textiles confeccionados
Muebles	Maquinas, aparatos y material eléctrico
Fundición de hierro y acero	Manufacturas diversas de metales comunes
Manufacturas de piedra, yeso, cemento, etc.	Herramientas y artículos de cuchillería
Manufacturas de fundición de hierro y acero	Reactores nucleares, calderas, equipo de computo, etc.
Instrumento y aparatos de óptica	Materias plásticas y manufacturas de plástico
Madera y manufacturas de madera	Papel, cartón y sus manufacturas.

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales tomados del Departamento de Comercio de Estados Unidos

En otros sectores como el calzado, manufacturas de cuero y juguetes, China tiene un claro predominio y participa en casi dos terceras partes de las importaciones de Estados Unidos, en tanto que México tiene mayor competitividad en combustibles, frutas y hortalizas, bebidas, automóviles y sus partes.

En términos generales, la tasa de crecimiento de las ventas externas mexicanas ha sido muy baja e incluso negativa para algunos de los productos, en tanto que las de China mantienen un creciente dinamismo en los segmentos de mayor valor agregado (como teléfonos celulares y televisiones de pantalla plana).

Esto acarrea una disminución en la participación de las exportaciones mexicanas en los nichos de productos de mayor valor agregado, que en términos generales coinciden con los que tienen una demanda en expansión.

Según “el INEGI, hasta febrero del presente año, la planilla laboral de la maquiladora de exportación se componía de un millón 90 mil 224 personas.⁸” Uno de los rasgos principales de la reestructuración económica ha sido la búsqueda de mano de obra barata y flexible, como la femenina, que permita lograr de manera rápida la competitividad internacional.

Dentro del sector automotriz-autopartes, los analistas y los empresarios coincidieron en una cosa, que el costo logístico eclipsa las ventajas de la industria automotriz de

⁷ El análisis corresponde al año 2002

⁸ INEGI datos de estadísticas de empleo para el año 2005

México frente a China, por la falta de infraestructura en comunicaciones; ya que la posición geográfica de México y la mano de obra calificada quedaron a un lado.

Otros datos tomados del INEGI "señalan que el 60 por ciento de los obreros ocupados en la industria son mujeres, pero con la contracción del mercado los capitales se fugan. Ese año fueron despedidos de la industria más de 280 mil trabajadores, de los cuales 50 por ciento era de sexo femenino.⁹"

La tendencia actual, empujada por China, hace prever un aumento en el número de mujeres en los sectores informales, no asalariados, lo que implica bajos ingresos, falta de seguridad social y carencia de protección laboral.

Dentro de las ventajas competitivas con las que cuenta China sobre las maquiladoras mexicanas se pueden destacar las siguientes:

- ❖ *Bajos costos*; rubro donde China goza de una ventaja inigualable, el principal factor son los bajos salarios, lo que le otorga una gran fuerza en la producción de bienes intensivo en mano de obra.
- ❖ *Educación e infraestructura*; estas dos vertientes han representado las principales áreas de atención de los esfuerzos del gobierno y del país en su conjunto, ya que China a logrado ser un país articulado internamente y con una población homogénea en aspectos básicos, siendo estos los elementos esenciales de su plataforma para el desarrollo económico.
- ❖ *Infraestructura de comunicaciones terrestres*; aunque el país cuenta con un alto número de localidades, éstas en su gran mayoría se encuentran altamente conectadas por una eficiente infraestructura terrestre, lo cual facilita la movilidad de bienes, personas, etc; y en suma la extensión de la actividades económicas y el beneficio de ellas.
- ❖ *Apoyo del gobierno a las empresas*; dentro de su política industrial el Gobierno desarrolla iniciativas tecnológicas, las cuales son aplicadas en todo el país, y así también se provee financiamiento a las empresas a bajas tasas de interés.
- ❖ *Esquema laboral*; al no contar con regulaciones laborales, empresas asociadas al gobierno, cuentan con un mayor control sobre las relaciones laborales. En este sentido el sindicalismo se encuentra prácticamente desconocido. A esto se le suma la ventaja de los chinos en sus jornadas de trabajo, las cuales al ser más prolongadas facilitan la utilización continua de la maquinaria.
- ❖ *Alianzas estratégicas*; empresas prestigiosas y de gran tamaño se están uniendo para complementar sus ventajas y responder de una mejor manera a las demandas del mercado chino.
- ❖ *Mercado interno fortalecido*; como uno de los factores para su vital crecimiento económico esta el que China ha mantenido un sólido crecimiento de su demanda interna, lo cual se ha permitido generar una dinámica productiva creciente.
- ❖ *Diversificación de sus productos y sus mercados*; esto es en referencia a la diversificación de mercados, China cuenta con una amplia cartera de socios comerciales con un comercio efectivo, dentro de ellos se encuentra México.

⁹ www.inegi.org.mx Encuesta Nacional de Empleo para el año 2000

Así, las oportunidades que tiene nuestra economía en el mercado interno se refieren a los nichos donde los chinos no son competitivos, por lo que es factible consolidar la participación en los nichos de mercado muy específicos, en lugar de intentar competir en segmentos de precios en los que es difícil hacer frente a los productos chinos, la economía mexicana tiene oportunidades para incrementar la integración de los procesos productivos que realiza con Estados Unidos, por lo que para ello es muy importante que se utilicen las tecnologías de información, así como adoptar sistemas de respuesta rápida.

Por ello es necesario no competir en los productos considerados primarios, en los cuales los bajos costos de la mano de obra China desplazan a los productos mexicanos.

4.3.2 La competitividad industrial.

¿Está preparado México para competir con los países de Asia en el mercado mundial? ¿Son competitivas las exportaciones? La globalización ha traído consigo una mayor competencia dentro del comercio internacional, que parece vulnerar inclusive las ventajas que otorgaban los acuerdos internacionales de comercio, como el TLCAN.

El afán de producir a menor costo parece estar superando distancias, ideologías y toda clase de barreras institucionales. En los últimos años, el comportamiento de las exportaciones mexicanas ha estado muy ligado a la evolución de la producción industrial en Estados Unidos. Para los optimistas, eso significa que la reciente desaceleración de las exportaciones mexicanas será transitoria, dadas las perspectivas de la esperada recuperación estadounidense.

Para los pesimistas, sin embargo, esto puede ser una prueba de que el éxito exportador de los años noventa se debió a un crecimiento por encima de su tendencia de largo plazo de la economía de Estados Unidos, a la renovada competitividad del peso después de la devaluación de 1995 y al auge maquilador que impulsó la firma del TLCAN más que a una mayor competitividad de las exportaciones.

Y si bien es cierto que el peso se ha seguido apreciando en los últimos años y que las ventajas que ofrece el Tratado de Libre Comercio con América del Norte no pueden desvanecerse tan rápidamente, las expectativas de recuperación de Estados Unidos no son de un crecimiento superior al 2,0 ó 2,5 por ciento anual, una cifra mucho menor al 4 por ciento anual registrado de 1996 a 2000. La evidencia estadística apunta, además, hacia una constante migración de plantas maquiladoras de México hacia otros países, en particular hacia China.

Desde finales del año 2000, el número de plantas se ha reducido en 3460, lo que ha significado, junto a la menor actividad de la industria maquiladora, una pérdida de 250.000 puestos de trabajo, equivalentes al 20 por ciento del empleo promedio en esa industria en el año 2000. Así, en poco más de dos años, el 39 por ciento de empleo maquilador generado entre 1995 y 2000 se ha perdido.

En México se ha actuado hasta ahora como si el problema fuera transitorio; esto es, debido únicamente a la coyuntura económica de su principal socio comercial, sin dar la menor cabida a que la causa pueda ser de orden estructural: una pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas.

La pregunta clave es, entonces, en qué medida la situación de las exportaciones mexicanas se debe al ciclo económico internacional y en qué grado es de orden estructural. La respuesta no es fácil. Pero hay evidencia estadística que apunta a que el problema tiene raíces estructurales y que si no se actúa pronto la situación se puede complicar aún más.

Por eso es importante llevar a cabo un diagnóstico detallado de los diversos sectores industriales y de las políticas aplicadas en los últimos años. Durante la apertura, México le apostó su desarrollo industrial a la maquiladora de exportación. No es sorprendente, por eso, que el efecto demanda prevalezca en el comportamiento cíclico y que la correlación entre la producción industrial de Estados Unidos y las exportaciones de la industria maquiladora sea tan elevada, sobre todo en los últimos años.

Pero si bien es cierto que a nivel agregado las exportaciones mexicanas no han perdido participación en el mercado norteamericano, los subsectores de textiles, confección, muebles y calzado o bien han perdido mercado o en el mejor de los casos sólo conservaron su parte, mientras que las exportaciones chinas, ganaron porcentajes importantes en ese mercado en el período 1999-2002.

De igual manera, la participación de las exportaciones mexicanas en el comercio mundial se ha reducido marginalmente entre 2000 y 2002, mientras países como China o Malasia continúan ganando parte del mercado mundial. Lo anterior parecería indicar que, además del efecto demanda, las exportaciones mexicanas enfrentan problemas de competitividad. Y si el problema no es solamente coyuntural, debe haber causas estructurales que expliquen lo que está pasando.

En el "Informe de Desarrollo Industrial 2002-2003"¹⁰ publicado por la Organización para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (Unido, por sus siglas en inglés), se compara el comportamiento industrial de más de 80 países para los años 1985-1998, y se indaga qué países ganaron posicionamiento competitivo, qué países perdieron y por qué, con base en ciertos componentes estructurales que afectan sus capacidades industriales y miden la habilidad de los países para producir manufacturas de manera competitiva. La capacidad de producción de cada país se sintetiza en el llamado Índice de Rendimiento Competitivo Industrial (RCI), compuesto de cuatro indicadores básicos: valor agregado per cápita de la manufactura; exportaciones manufactureras per cápita; porcentaje de las actividades de alta y media tecnología en el valor agregado de las manufacturas; y, porcentaje de actividades de alta y media tecnología en las exportaciones manufactureras.

¹⁰ UNIDO Inform. of industrial development 2002-2003

La UNIDO tiene en cuenta, además, la calidad de las exportaciones. Como es bien sabido, la inserción de exportaciones en los sectores más dinámicos del comercio internacional refleja el éxito de la estructura exportadora y productiva.

Al subdividir la producción manufacturera en producción intensiva en alta, media y baja tecnología, así como en producción intensiva en recursos naturales, se observa que el promedio del comercio mundial aumentó en los años noventa a una tercera parte del ritmo que tuvieron las exportaciones intensivas en alta tecnología y a la mitad de la producción intensiva en tecnología media.

El informe señala, además, otros factores estructurales que inciden en el éxito exportador y productivo de un país, tales como la innovación tecnológica interna medida por la inversión y desarrollo, así como la adquisición de tecnología mediante la inversión extranjera directa, las licencias y regalías pagadas y las habilidades del capital humano, así como la calidad de la infraestructura del país. Con todos estos indicadores, se compara la posición relativa que ocupaban los países en 1985 y los cambios ocurridos para el año 1998.

La situación de México es mixta. Gana posición relativa tanto en las exportaciones manufactureras totales como en la estructura de éstas, al igual que en la Inversión Extranjera Directa. Pierde, sin embargo, partes relativamente importantes en la generación del valor agregado per cápita, así como en su estructura tecnológica.

El retroceso es mayor en las habilidades del capital humano y en la innovación y aprendizaje -medido por la investigación y desarrollo de las empresas- así como en la calidad de la infraestructura. En resumen, entre los factores estructurales que afectan la competitividad industrial mexicana hay logros y avances indiscutibles, pero también preocupantes retrocesos y puntos muy vulnerables por su importancia en la consolidación de la capacidad industrial.

Entre estos logros y retrocesos están:

- ❖ El avance exportador -tanto en su dimensión total como en su estructura hacia los sectores más dinámicos en el comercio mundial- está casi enteramente asociado a la maquila.
- ❖ El retraso del mercado interno contrasta con el milagro exportador, por la estructura de la industria manufacturera no maquiladora, donde no se observa ese elevado porcentaje de los sectores de media y alta tecnología. De hecho se presenta una situación dual: una para la exportación y otra para el mercado interno.
- ❖ En cuanto a la importancia de la tecnología, la preponderancia de la Inversión Extranjera Directa contrasta con lo que las empresas nacionales invierten en Investigación y Desarrollo.
- ❖ El modelo mexicano se parece más a la estrategia seguida por países con mercados internos reducidos como Hong Kong o Singapur, que difieren de la estrategia adoptada por países como Malasia o Corea del Sur, donde se ha incentivado la Investigación y Desarrollo en el país.

- ❖ El enorme retraso en la provisión de infraestructura, así como en mejorar la habilidad de la fuerza de trabajo, es muy preocupante. Lo que se hizo en esta materia hasta los años ochenta se ha tornado obsoleto, al tiempo que los principales competidores continúan avanzando (especialmente China).

Esta breve evaluación apunta claramente a la ausencia de una política industrial bien definida, que precise el rol del mercado interno. Es necesario que la apuesta al modelo maquilador de exportación se complemente con los incentivos adecuados para facilitar el cambio de estructura en la generación del valor agregado de la manufactura no maquiladora. Por supuesto, una mayor integración de la maquila con el mercado interno debería ser parte de ese ascenso en las cadenas de valor al interior de la industria.

Tomaremos un ejemplo con la industria automotriz; “Delphi que era la mayor maquiladora del país por número de empleos que generaba (6,500), había tomado al decisión de reestructurar sus operaciones de autopartes en México, con base según ellos en una estrategia mundial para reducir costos y elevar su eficiencia¹¹”; pero ahora con el reciente anuncio de bancarrota de Delphi, el fabricante de autopartes más grande del mundo, el cierre de ocho plantas de fabricación y ensamble (para los años de 2006 y 2008) y el despido de 30,000 personas por parte de General Motors (también el mayor productor de vehículos en el mundo), son acontecimientos que sin duda afectarán a la industria norteamericana y a México, reorganizando el mercado en términos de venta y fabricación. Si bien los problemas de estas dos importantes compañías están muy focalizados en los EU, México jugará una parte importante en los procesos de aumento en la competitividad de ambas empresas. De hecho, el país apoyará seguramente sus estrategias participando como una plataforma de fabricación de vehículos y componentes de bajo costo para el mercado de los EU y Canadá.

México sigue siendo el 9° fabricante de automóviles del mundo, es el primer país exportador en América Latina y el tercer socio comercial de Estados Unidos; para el año 2003, este sector era el segundo exportador de México, además representaba el mayor superávit y el valor de la industria de apoyo ha impactado positivamente en el valor de las importaciones; la producción total decreció 12.9%, el mercado Interno se mantuvo en niveles similares al 2002 y por último las exportaciones cayeron 10.2%

4.3.3 Los Proveedores Nacionales.

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta la economía mexicana y en específico la industria maquiladora, es la poca utilización de los insumos nacionales en la producción, así como la falta de competitividad de los proveedores nacionales. La separación geográfica entre el proveedor, el cliente y los problemas que hay de distribución en México dificultan que los proveedores nacionales entren al mercado maquilador, ya que ellos son poco competitivos, además de abastecedores indirectos; y esto equivale a que los proveedores no puedan competir con éxito para poder entrar a vender sus insumos a las empresas maquiladoras.

¹¹ MUNDO EJECUTIVO, “Hecho en México, México y sus empresas 2004-2005” México 2004 p.87

“Los vínculos con empresas locales que suministran insumos han sido escasos y limitados; ya que la proporción de materias primas, componentes y materiales de empaques mexicanos en el total de los insumos para las maquiladoras es de aproximadamente el 2% en promedio, aunque puede ser mucho mayor en las maquiladoras que no están ubicadas en la frontera norte. El mercado potencial para los proveedores locales es muy grande y se han desperdiciado muchas de las oportunidades que se les han presentado.¹²”

Por otra parte los avances tecnológicos solo se ubican en un número limitado de proveedores locales que emprenden innovaciones organizacionales y que son resultado de la relación entre la maquiladora y el proveedor. Esta tendencia es evidente particularmente en los establecimientos de Tijuana y Ciudad Juárez y la motivación principal para ponerlos en marcha fue la reducción de costos.

Las dificultades para proveer el contenido local a las maquiladoras se deriva principalmente de la complejidad de muchos de los componentes, el elevado porcentaje de cambios tecnológicos en su diseño, producción y el alto grado de obsolescencia. Ya que las diversas estructuras organizacionales de las maquiladoras y su flexibilidad para tratar con los proveedores locales es otra de las dificultades a las que se enfrentan los potenciales proveedores locales.¹³”

Además de otros problemas como los de coordinación e información, tiene otros elementos que impiden que el proveedor entre al mercado de las maquiladoras, como son la falta de competitividad, los problemas financieros y la incapacidad para lograr la certificación técnica que necesitan, la cual puede ser muy rigurosa, en especial en la industria electrónica. Por lo que algunas industrias maquiladoras han optado por la producción “interna”, con algunos insumos importados, y que en algunos casos, se realiza con proveedores locales con capital extranjero.

“En un estudio de 1994 sobre 49 maquiladoras de Tijuana, Mexicali y Nogales, se determinó que sólo 25 de estas tenían proveedores mexicanos y cinco compartían la información tecnológica. Los proveedores nacionales más importantes eran prestadores de servicios, 24 de 25 maquiladoras acudían a 284 de estos proveedores locales; 14 maquiladoras tenían 37 proveedores mexicanos de materias de empaque, y solamente 6 contaban con 35 proveedores de materias primas.¹⁴”

Por lo que la falta de proveedores locales de insumos, aunado a los elevados precios y a la insuficiente calidad, así como los tiempos de entrega y las políticas de las empresas globales o de los clientes extranjeros se han señalado como las principales causas de que las maquiladoras no utilicen más insumos mexicanos.

¹² Se ha estimado que el mercado de partes, componentes, materias primas y servicios para las maquiladoras en 1990 era igual al valor monetario total de la exportación de productos manufacturados desde México.

¹³ Hay cuatro formas principales de organización en el ciclo de vida de las maquiladoras: el proceso simple de ensamble, la diversificación limitada de clientes y proveedores, la función de maquiladora global y la función de maquiladora internacional y global.

¹⁴ cnime.org.mx. Con datos de un estudio sobre proveedores realizado en 1994.

En el cuadro que se muestra a continuación podemos ver como es el comportamiento, solamente de las materias primas y de los envases y empaques, tanto nacionales como importados y lo que nos muestra es que se consumen más los insumos importados que los nacionales ya que solo el rubro de envases y empaques importados es mayor que el total de los insumos nacionales y es la mitad de las materias primas nacionales, a lo largo de este periodo de seis años, el comportamiento ha sido el mismo.

Se ocupa cada vez más lo importado en lugar de cambiarlo por lo nacional, deben de ser los factores mencionados anteriormente los que dan la pauta para que se de este comportamiento, como son: la falta de calidad, la no relación maquiladora-proveedor, los elevados costos, la complejidad de los componentes, entre otros.

Tabla 3 Insumos Consumidos: Nacionales E Importados

AÑOS	TOTAL DE INSUMOS UTILIZADOS	Total de insumos nacionales	Materias primas nacionales	Envases y empaques nacionales	Total de insumos importados	Materias primas importadas	EMPAQUES Y ENVASES IMPORTADOS
1998	368,046,227	10,146,432	8,904,810	1,241,622	357,899,795	341,794,662	15,605,133
1999	445,472,214	13,395,263	10,976,294	2,418,971	432,076,951	413,282,414	18,794,537
2000	521,139,822	15,992,783	13,728,572	2,264,211	505,147,039	485,504,181	18,278,296
2001	499,313,256	17,435,311	14,853,239	2,582,072	481,877,945	463,084,200	18,793,745
2002	530,177,116	19,794,272	16,849,143	2,945,129	510,382,844	491,705,682	18,677,162
2003	556,271,047	18,306,490	15,246,897	3,059,593	537,964,557	516,236,634	21,727,923

Fuente: Elaboración propia con base de datos del INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora De Exportación

“Insumos de la IME se producirán en México, pues se desarrolla un proyecto en el que se producirán los insumos en México y se dejarán de importar de países de oriente, especialmente de China. Esto se dará particularmente en la electrónica porque se considera que empresas asiáticas se instalen en la frontera norte del país para producir materias primas de alta tecnología para televisores, celulares, equipo médico, aeroespacial y nanotecnología, entre otros, al invertirse 500 millones de dólares en el parque industrial.¹⁵”

Tabla 4 Insumos Consumidos: Nacionales E Importados en porcentajes

AÑOS	Total de insumos nacionales	Materias primas nacionales	Envases y empaques nacionales	Total de insumos importados	Materias primas importadas	EMPAQUES Y ENVASES IMPORTADOS
1998	2.76	87.76	12.24	97.24	95.5	4.36
1999	3.01	81.94	18.06	96.99	95.65	4.35
2000	3.07	85.84	14.16	96.93	96.11	3.62
2001	3.49	85.19	14.81	96.51	96.1	3.9
2002	3.73	85.12	14.88	96.27	96.34	3.66
2003	3.29	83.29	16.71	96.71	95.96	4.04

Fuente: Elaboración propia con base de datos del INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora De Exportación

¹⁵ ENTORNO MAQUILADOR, CNIME. Boletín informativo. Año V, número 75. 10 de marzo de 2006. p.2

En el cuadro anterior podemos observar cual es el comportamiento en el consumo de los insumos que se utilizan, ya sean nacionales o importados, y las cifras no engañan a nadie ya que más del 96 o 97% de los insumos que utiliza la industria maquiladora son importados, mientras que el resto que es muy poco es de tipo nacional.

En lo que respecta a los insumos importados los que más se utilizan son las materias primas en un 95%, mientras que dentro del total de las materias primas nacionales solamente se utilizan alrededor del 85%, con lo cual podemos observar que la proveeduría nacional es ineficiente, no cumple con los estándares o no cuenta con los insumos que necesita la industria maquiladora, con lo que debemos de buscar la solución para que los proveedores puedan insertarse en el mercado maquilador.

4.3.4 El sistema Fiscal Mexicano.

En el mes de Agosto del 2002 el CNIME, realizó una encuesta de opinión a sus agremiados sobre distintos aspectos de la situación actual y futura del sector. Entre los más importantes resultados se encuentran los elementos que evaluaría la empresa si se viera en la decisión de salir o permanecer en el país. Cabe mencionar que muy pocas empresas no están evaluando dejar el territorio nacional para mudar sus actividades a otros países. Mientras que entre las dos más importantes razones por las cuales las empresas que pensaban en abandonar el país se encontraban la incertidumbre jurídica fiscal para el entorno de negocios y en la posibilidad de que la empresa se considerara como establecimiento permanente aceptación de que se estaban mandando señales negativas a los inversionistas.

Es evidente pues que la inseguridad jurídica fiscal es un factor preponderante en la toma de decisiones y la planeación estratégica de las empresas maquiladoras. Al respecto, cabe resaltar que las modificaciones en el marco fiscal que se dieron a conocer apresuradamente al último minuto del año 2001, sólo daban estabilidad jurídica para los ejercicios 2002 y 2003.

Sin embargo, con la medida adoptada el pasado 7 de Agosto del 2005 por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (publicada en el Diario Oficial), en la que la Secretaría de Hacienda ampliaba hasta el fin de 2007 el que no se constituirán a las maquiladoras como establecimientos permanentes en México, es una clara.

Como resultado de las gestiones del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, las autoridades económicas y fiscales están admitiendo que se deben dar todos los incentivos posibles para incrementar las inversiones tanto nacionales como extranjeras con respecto a ampliaciones o nuevas inversiones.

La ampliación del plazo le permite a las empresas contar con un horizonte de planeación más estable.

Es importante recalcar que la incertidumbre en torno a una doble tributación, se consideraba como un elemento de pérdida de competitividad en comparación con la situación que prevalece en otros países, particularmente asiáticos, en donde las autoridades gubernamentales favorecen abiertamente el desarrollo del sector empresarial y la atracción de inversiones productivas. En este último punto cabe llamar la atención hacia los esfuerzos que hacen los gobiernos de otras economías emergentes en su afán por incentivar el desarrollo empresarial y convertir a cada país en destino atractivo para la inversión extranjera.

Por ejemplo, en el Anuario de Competitividad Mundial 2002, presentado por el International Institute for Management Development “IMD” con sede en Lausana Suiza, entre los factores que considera para evaluar la situación competitiva de 49 economías alrededor del mundo, se encuentran los incentivos que da el marco legal fiscal a los inversionistas. “Comparando la situación de nuestro país con las economías emergentes asiáticas, encontramos que el marco legal fiscal mexicano es factor de incertidumbre, por lo que no representan incentivos atractivos a los inversionistas extranjeros.”¹⁶

Otro factor que golpeó al sector fue el cambio en el sistema fiscal mexicano que eliminó el acuerdo firmado en 1998 entre la Unión Americana y México para evitar la doble tributación mediante un índice de transparencia muy claro, de 6.5 a 6.9 del costo. México dice que hay posibilidades de tener una captación de ingresos más altos por la vía de la maquila y a partir de 2001 cambia su política y fija para las maquiladoras el pago de impuestos como establecimientos permanentes, generando con ello la doble tributación dentro de México y EU. El problema es que, como no hay reglas claras, se pidió al gobierno un período de gracia para la adaptación al cambio a establecimiento permanente. Finalmente, en la primera semana de agosto del 2005 se concedió que el establecimiento permanente entre en vigor hasta 2007. Pero en el ínter se creó una incertidumbre jurídica muy fuerte que afectó el ánimo de los inversionistas.

4.3.5 El desempleo en la Industria Maquiladora de Exportación.

El problema en la IME empezó a darse desde los inicios del año 2001. Se menciona que la industria maquiladora cerraría el año 2002 con un nulo desarrollo y una pérdida acumulada de más de 200 mil plazas de trabajo respecto a la cifra registrada al inicio del sexenio.

Además, las inversiones en esta área eran de 500 millones de dólares inferiores respecto a las del año pasado; pero a principios del año 2001, cuando se inicio la crisis en el mercado de EU, la industria maquiladora generaba un millón 310 mil trabajos, pero conforme fueron transcurriendo los meses, la pérdida de plazas laborales en el sector fue creciendo, y para febrero del año 2002 las industria maquiladoras en el país solo empleaban a un millón 60 mil personas.

¹⁶ International Institute for Management Development, Anuario de Competitividad Mundial 2002

No obstante, en términos absolutos, las seis entidades de la frontera norte son las que han experimentado las mayores reducciones en el número de empleos, valor agregado y número establecimientos. Siendo Baja California y Chihuahua los estados con los peores resultados en cifras absolutas en los últimos trimestres.

En general, la Industria Maquiladora en México se enfrenta a un enorme reto con la incorporación de China a la OMC, en el 2006, y con la terminación del trato preferencial a las importaciones de la industria, el siguiente año. Esto, aunado, a un tipo de cambio sobrevaluado en los últimos años, ha cambiado las razones originales por las cuales se asentó esta industria en el país. Bajo este escenario, se requiere diseñar una política para fortalecer este sector clave de la economía, el cual ha contribuido de forma importante al crecimiento económico, a la transferencia de tecnología y a la generación de empleos y divisas.

“El presidente del CNIME, aseguro que: la desaparición de empleos en el sector hasta el momento se ha frenado, pero al cierre del año se estima que terminará con un millón 90 mil puestos de trabajo; es decir, 220 mil plazas menos de las que tuvo el último mes de 2000, cuando alcanzó un millón 310 mil, apunto.¹⁷” Pero por lo menos se ha frenado la cancelación de un mayor número de empleos en la industria, pero los especialistas están seguros que habrán de realizarse una serie de ajustes en la plantilla laboral.

Explican que las plazas de las que se tuvo que prescindir en el sector fueron de mano de obra poco capacitada y con remuneraciones muy bajas, aunque la contratación también se da en estos niveles.

Pero también mencionan; que si bien la pérdida de empleos se ha ido frenando, continuara habiendo ajustes, aunque serán cíclicos, y los sectores en donde todavía se prevé la cancelación de plazas son las industrias intensivas en mano de obra, como la textil, la de confección y la electrónica.

“El personal ocupado en la industria manufacturera tuvo una disminución anualizada de 4.3% en agosto último, con lo cual la ocupación de este sector lleva ya 20 meses consecutivos en descenso, desde enero del 2001 informo el INEGI¹⁸”.

Lo que implica esa tasa es que en agosto de este año, la industria manufacturera prescindió de 59 mil 944 trabajadores que se encontraban empleados en ella el mismo mes del año pasado; en lo que respecta a la industria maquiladora de exportación su tasa de ocupación disminuyo en 7.1%, lo cual implica que en este sector se han perdido 82 mil 934 puestos de trabajo con respecto al mismo mes del año pasado.

La industria maquiladora de exportación no ha salido de su crisis; ya que su personal ocupado decreció 10.8% en junio pasado con respecto al mes del 2001. Asimismo las horas trabajadas cayeron 10% a tasa anual, en tanto que las remuneraciones reales solo avanzaron 4.3% en el análisis mensual del INEGI.

¹⁷ www.cnime.org.mx Comentario de Rolando González Barrón 6 de noviembre de 2002

¹⁸ www.lajornada.com 1 de noviembre de 2002 pg. 21

“Gerardo Mancilla analista de Consultores Internacionales, comentó que estos resultados correspondientes a Junio muestran debilidad para el sector, aunque aclaró que son menos graves que los registrados en meses anteriores.¹⁹”

Recordó que en mayo la plantilla laboral de la Industria Maquiladora se contrajo 12.5% anual, mientras que en enero ocurrió el descenso más importante, de 18.2%. Al mismo tiempo, se incrementa la participación “económica”, en ocupaciones de bajos ingresos, como el trabajo por cuenta propia y a domicilio, así como actividades familiares no remuneradas. Con ello se ve mermado su ingreso familiar.

Desde la perspectiva oficial, la Industria Maquiladora de Exportación comenzó el año con una leve mejoría en sus indicadores, ya que el personal ocupado aumentó 0,4 por ciento en enero respecto a igual mes de 2002, en tanto que el número de horas trabajadas aumentó 1,2 por ciento. Sin embargo, producto de las condiciones económicas que vive México, el número de trabajadores que se desempeña en el sector informal de la economía aumentó 26,3 por ciento como proporción de la población ocupada total.

Es decir, esta condición afecta a más de una cuarta parte de la población ocupada de todo el país, la que hasta el año pasado se componía de 40.1 millones de mexicanos. Lo anterior forma parte de los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2002, elaborada por el INEGI, estudio que incorpora a las 32 entidades federativas.

Según indicadores del INEGI, en Baja California, hasta diciembre del año 2002, la Industria Maquiladora daba ocupación a 220 mil 202 personas, en mil 133 plantas. En Coahuila empleaba a 102 mil 801 personas en 261 plantas. En Chihuahua a 268 mil 465 personas en 439 plantas.

En tanto, Nuevo León, ocupó 51 mil 817 personas en 169 plantas; Sonora, tuvo 78 mil 748 en 208 plantas, finalmente en Tamaulipas trabajaron 161 mil 139 personas en 400 plantas. A diferencia de otros sectores laborales, en las maquiladoras es mayoritaria la utilización de mujeres en el ensamble del producto. En un buen número de países las mujeres están presentes en las empresas procesadoras de exportaciones, maquiladoras en el caso de México. Sin embargo, ellas son las primeras en ser despedidas cuando las cosas van mal.

4.4 Plan estratégico para el sector maquilador

En el marco de plan estratégico de impulso al sector, que participa con cerca del 50% de las exportaciones totales de México, la Secretaría de Economía reforzara los programas de desarrollo de proveedores a fin de impulsar la fabricación nacional de partes y componentes que las maquilas requieren.

¹⁹ Consultores Internacionales año 2001, México, Boletín del mes Julio No. 200. p. 45

De esa manera se impulsara la producción doméstica para desarrollar a proveedores nacionales, pero al mismo tiempo se buscara atraer a grandes suministradores externos de insumos, partes y componentes.

Por otra parte la SHCP y la Secretaria de Economía trabajan en un esquema de modernización del sistema aduanero a fin de acelerar y facilitar el despacho de mercancías. También será revisado y modernizado el marco regulatorio para ofrecer mayor certidumbre y agilizar la operación de empresas.

En materia de seguridad se promueven acciones conjuntas con otras dependencias para brindar garantías a las compañías en el traslado de sus mercancías, principalmente vía terrestre, así como la salvaguarda del personal que labora en las plantas y de sus instalaciones.

Por su parte el Área de Estudios Económicos de Banamex señala que si bien la situación actual del sector maquilador se ha caracterizado por una notable disminución de plazas laborales, pero también se han presentado algunos incrementos en la productividad de la mayoría de sus ramas; y lo anterior se debe a que los ajustes de personal han sido más drásticos que los recortes en la producción.

4.4.1 Los Desafíos de la Industria Maquiladora en México

La crisis que atraviesa la Industria Maquiladora De Exportación en México es inédita y de grandes proporciones, ya que las caídas que presentan los principales indicadores de este sector así lo revelan.

Las pérdidas registradas en el número de empleos, en el valor agregado y en los establecimientos son de alrededor de 20.0%, 15.0% y 14.9%, respectivamente, en los últimos trimestres muestran el fuerte proceso de ajuste que está experimentado dicho sector. Sinaloa, Durango, Baja California Sur, Aguascalientes y San Luís Potosí han resentido en mayor medida esta crisis, al registrar las mayores variaciones negativas en términos porcentuales. La Secretaria de Economía, por medio de la Subsecretaría de Comercio Interior, negocia con la SHCP una estructura impositiva más competitiva bajo esquemas que incentiven nuevas inversiones y la reinversión de utilidades. Se trata de elevar la competitividad frente a otras naciones que hoy atraen a las ensambladoras.

Una preocupación del sector es mantener la exención del pago del IVA para las operaciones entre maquiladores; el propósito es crear un círculo virtuoso, luego de que se difirió hasta 2007 el esquema que define a las ensambladoras como establecimientos permanentes, lo que elimina parte de la incertidumbre fiscal de la que se quejan los empresarios del ramo.

Las líneas adicionales se orientarán también en materia de comercio exterior, al plantear una estructura arancelaria competitiva, por lo que los 22 Programas sectoriales que ya existen serán actualizados.

Estos esquemas le permiten a las maquiladoras importar insumos provenientes de países alejados al TLCAN, sin el pago de aranceles, en virtud de la falta de proveeduría nacional o local, lo que permite a las ensambladoras mantener su competitividad. Lo anterior, luego de la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN, que establece el cobro de aranceles a los insumos provenientes de naciones fuera de la región.

Por otro lado, el modelo maquilador ha aportado beneficios a nuestra economía sobre todo en materia de empleos, no obstante, las antiguas ventajas que le permitieron un desarrollo favorable ahora se están diluyendo, es más ahora frenan el desarrollo de la industria, por lo que debe de transformarse hacia un nuevo camino:

1. *No basar su competitividad solamente en la mano de obra barata y poco calificada:* lo que significa que México ya no competirá con la misma intensidad en mercados donde la referencia principal sea el costo de la mano de obra, ya que intentar igualar el nivel de los salarios sería casi fatal para los obreros mexicanos; además se requiere de una mayor capacitación o calificación de la mano de obra, la cual debe de equipararse con la de los demás países extranjeros, por lo que debe de haber una mayor inversión en educación y en capacitación en nuestro país.
2. *Realizar una mayor inversión en infraestructura y desarrollo de la investigación:* los retos que debe de tener la economía es la conservación y ampliación de la infraestructura, lo que requiere es diseñar esquemas de financiamiento que aseguren la disponibilidad y la aplicación oportuna de los recursos, la modernización de los equipos y tecnologías utilizadas en el sector; el impulso decidido al transporte multimodal, la búsqueda y aplicación de criterios y parámetros internacionales de seguridad y la formación del personal preparado y permanentemente capacitado.

En lo que se refiere al transporte, el reto debe ser de construir un sistema cada vez más flexible y competitivo, más confiable y seguro, para satisfacer necesidades crecientes y más exigentes; en suma, se necesita un sistema que no solo apoye el desarrollo de la economía, sino que se convierta en motor del progreso del país.

En lo que se refiere al tema de Desarrollo e Investigación, la asignación insuficiente de recursos, ha colocado a México en los últimos lugares entre los países miembros de la "OCDE", ubicándolo en una posición de desventaja en el ámbito internacional; de mantenerse esta tendencia, en los próximos años, nuestro país limitara significativamente sus oportunidades de desarrollo económico-social, ampliándose cada vez más la brecha existente con sus principales socios comerciales y competidores.

La producción moderna exige, y en el futuro lo hará aún más, la implantación del sistema “*justo a tiempo*” para los insumos, los productos o las partes de un determinado producto que se encuentren oportunamente disponibles, sin requerir de grandes inventarios, ello requiere una gran coordinación y la integración de los diferentes modos de transporte. Por lo que podemos decir que si México no invierte en investigación y desarrollo, estaría limitado a seguir comercializando solo productos primarios o manufacturas de bajo contenido tecnológico y lo que nuestro país requiere es transitar de un modelo maquilador exportador a uno que tenga un alto valor agregado.

3. *Aumentar el escaso aprovechamiento de partes y componentes nacionales a la industria*; para lograrlo debe de enfrentarse a dos retos importantes, que son: el primero es de orden interno, el cual se refiere a la falta de competitividad de los insumos en términos de calidad, oportunidad, precio y volumen que los nacionales ofrecen a las maquiladoras; y segundo es de orden externo, el cual tiene que ver con el control que establecen las corporaciones en sus redes de abastecimiento, las cuales realizan preferentemente lazos comerciales de tipo intrafirma.

Debemos de hacer notar que este punto está íntimamente ligado con el punto dos, ya que si no se pone énfasis en fortalecer la infraestructura, los canales de distribución y al transporte, los insumos nacionales seguirán sin llegar a tiempo y sin tener las características necesarias que requieren las maquiladoras. Por lo que requerimos de medidas que promuevan vínculos cada vez más sólidos entre la industria maquiladora, los proveedores locales pero sobre todo con los centros educativos o de investigación, a fin de contar con una mejor información sobre la tecnología o los insumos que requieren las maquiladoras.

4.4.2 Las Alternativas a Seguir para Salir de la Crisis.

A partir del 23 de agosto del año 2005, la Secretaría de Economía, en coordinación con la SHCP y los gobiernos de los estados de Nuevo León, Chihuahua, Baja California y Querétaro, iniciaron un ciclo de eventos denominado “*Foros sobre la Globalización y Modernización de la Industria Manufacturera de Exportación (IME): una visión de mediano y largo plazo*”, bajo el patrocinio del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME); la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM); el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP).

Es importante destacar que la industria manufacturera de exportación tiene un peso específico importante en la economía mexicana. Así, del total de la Inversión Extranjera Directa que se estima captó nuestro país en 2004, esta industria concentró el 39 por ciento de la misma. Al mes de marzo del 2004, la IED en esta industria se ubicó en 2,026 millones de dólares, de los cuales 533.8 correspondieron a maquiladoras.

El sector manufacturero tiene una significativa participación en la recuperación económica del país, ya que en el primer semestre de este año, esta industria contribuyó con alrededor del 18% del Producto Interno Bruto. Asimismo, a junio de 2004, la producción manufacturera se incremento 6.1% en comparación con el mismo mes del año pasado.

En este mismo 2004, la producción de las empresas maquiladoras presentó una variación positiva de 10.1 por ciento. Por lo que hace a las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación, éstas fueron de 76,484 millones de dólares, durante el periodo enero-junio de este año. Es importante destacar que el 88 por ciento de estas exportaciones fueron aportadas por empresas que tienen un programa de Maquila o PITEX.

En mayo de este año, la Industria Maquiladora empleó a cerca de un millón 115 mil personas y se estima que generará más de 100 mil nuevos empleos directos durante 2004. A lo largo de estos foros se analizó las tendencias actuales de la llamada nueva economía, los flujos comerciales y de inversión internacionales, con la finalidad de contar con elementos para diseñar estrategias dirigidas a generar las condiciones que brinden certidumbre sobre el desarrollo de la Industria Maquiladora, en el mediano y largo plazo, impulsar su modernización y fortalecer y elevar la competitividad de las operaciones de la misma, en función de las ventajas comparativas de México.

De este modo, la industria manufacturera del país estará en posibilidades de afrontar las exigencias de un entorno global caracterizado por una mayor competencia entre países y regiones por los mercados y, en el caso de las economías emergentes, por una mayor captación de inversión extranjera directa.

En estos Foros participarán ponentes de primer nivel de diversas entidades públicas y privadas, así como del ámbito académico, tanto nacionales como extranjeros, que compartieron sus experiencias en materia de desregulación, certidumbre jurídica, seguridad pública, globalización, nuevas formas de hacer negocios, aprovechamientos de los tratados de libre comercio, integración de cadenas productivas, logística e infraestructura, que darán los elementos para desarrollar las estrategias para perfeccionar el escenario de la industria de exportación de nuestro país.

Esta ronda de foros se realizó en cuatro distintas sedes y fechas, en cada una de las cuales se abordó una temática central y tres mesas de trabajo simultáneas. El primero de estos foros se llevo a cabo el 23 de agosto del 2004, en Monterrey, Nuevo León, con el tema de "Integración de México al Mundo". El segundo fue el 9 de septiembre, en Ciudad Juárez, Chihuahua, con el tema "Integración de cadenas productivas".

El tercero será el 24 de septiembre del 2004, en Tijuana, Baja California, y se abordó el tema de "Facilitación Comercial". El último se realizó el 1 de octubre del año en curso, en Querétaro, Querétaro, y trato el tema de "Logística e infraestructura".

Como colofón, se elaborará un documento de trabajo con las conclusiones de los trabajos desarrollados, mismo que fue presentado al Presidente Vicente Fox. De esta forma, el carácter plural e incluyente de las reuniones permitió validar y legitimar las conclusiones del documento de trabajo final, ya que se pretendió que las estrategias diseñadas tuvieran su origen en propuestas del sector privado y académico, quitándole el sentido de ser un documento político o de imposición gubernamental.

La Secretaría de Economía, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el gobierno del estado de Baja California, realizó el viernes 24 de septiembre del 2004, en Tijuana, Baja California, el tercer “Foro sobre la Globalización y Modernización de la Industria Manufacturera de Exportación (IME): una visión de mediano y largo plazo”, bajo el patrocinio del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME); la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM); el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP).

El tema central de esta edición fue el de “Facilitación Comercial” y los trabajos que se desarrollaron analizaban aspectos que comprendían la profundización de alianzas de México con sus socios comerciales y la homologación regional de procesos; el planteamiento de potenciales áreas de profundización del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y esquemas de homologación de procedimientos aduaneros con Estados Unidos y Canadá.

También se analizó la posibilidad de integrar uniones aduaneras en algunos sectores específicos, como era el caso de la industria automotriz y de computación e identificar áreas de oportunidad en nichos de mercado estratégico de productos en que México podría ser competitivo, por ejemplo, equipo de seguridad y ropa especializada, entre otros.

Bajo la coordinación de la Subsecretaría de Industria y Comercio y el CNIME, el foro se desarrolló en cuatro mesas de trabajo:

- ❖ Facilitación Comercial, que incluyó la realización del “Taller de Desregulación Comercial”;
- ❖ Integración de México al Mundo, que abordó el tema de las relaciones comerciales México-Japón;
- ❖ Cadenas Productivas, en la que se habló sobre el impulso a la integración de cadenas productivas, y
- ❖ Logística e Infraestructura en la que se presentó el tema de la integración logística con la región Asia-Pacífico.

Por lo que hace a las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación, éstas ascendieron a más de 89 mil millones de dólares, durante el periodo enero-julio del 2005. Es importante destacar que el 88 por ciento de estas exportaciones fueron aportadas por empresas que tienen un programa de maquila o Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación “PITEX”.

A nivel nacional, la industria maquiladora de exportación dio empleo a un millón 128 mil personas en junio de 2004, cifra 6.7 por ciento superior a la registrada en el sexto mes de un año antes. Se estima que este sector generará más de 100 mil nuevos empleos directos durante 2004.

De acuerdo a lo expuesto podemos resumir algunos puntos vitales para aumentar la competitividad del país, que en última instancia es creada mediante las empresas que operan en su territorio.

Desde el punto de vista del Estado, se debe:

- ❖ Crear una estructura económica sólida y a la vez flexible para tomar las medidas tendientes a atraer las inversiones y conquistar mercados internacionales.
- ❖ Desarrollar un ambiente jurídico y legislativo estable y predecible.
- ❖ Vigorizar el tejido social mediante el fortalecimiento de la clase media.
- ❖ Enfocarse en la transparencia y celeridad de las instituciones gubernamentales y administrativas.
- ❖ Mantener una equidad entre el poder adquisitivo y carga fiscal.
- ❖ Invertir fuertemente en educación, infraestructura básica y en tecnologías de la información y la comunicación.

Desde el punto de vista de la empresa, se debe:

- ❖ Focalizarse fuertemente en la generación conocimiento, organización y distribución del mismo.
- ❖ Capacitar y entrenar a los empleados para que apliquen el conocimiento adquirido en actividades innovadoras que creen valor.
- ❖ Mejorar continuamente los procesos a través de la mirada crítica de colaboradores mejor capacitados.
- ❖ Entablar una relación duradera con el cliente, cambiando la ganancia de una simple transacción por una relación mutuamente beneficiosa al largo plazo.
- ❖ Entregar mayor valor al cliente a través del usufructo de los procesos mejorados y empleados más motivados y con mayor poder de decisión.

Si bien estas claves pueden aparecer como declaraciones voluntaristas o recetas teóricas, existen diversos ejemplos que las avalan.

Numerosos países, que cumplen estrictamente con los preceptos de brindar un ambiente macroeconómico adecuado, seguridad jurídica e inversión en tecnología, han logrado incrementar el nivel de bienestar de sus habitantes en los últimos años; podemos mencionar a Finlandia, EU, Suecia y Dinamarca.

4.4.2.1 El Fomento a las Exportaciones.

Los programas de fomento a las exportaciones están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial.

Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

- ❖ Estos programas los administra la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, y son los siguientes:
- ❖ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación Empresas Altamente Exportadoras
- ❖ Empresas de Comercio Exterior
- ❖ Registro de la Industria Maquiladora.
- ❖ Devolución de Impuestos (Draw Back)

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso beneficiarias de este programa son las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente.

Así como las empresas de comercio exterior, con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía, las cuales pueden suscribir un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación en la modalidad de proyecto específico de exportación.

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, el promovente deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los EU, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales, esto en el caso de querer importar insumos que incorporará a un producto de exportación.

Si el promovente desea importar también maquinaria y equipo, las ventas al exterior que realice anualmente no podrán ser menores al 30% de sus ventas totales. Al mes de febrero de 2002, la Secretaría tiene registrados de 5,542 programas, que han contribuido en gran medida a la generación de divisas.

El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo, con el propósito de conjuntar la oferta nacional de mercancías para posicionarlas en el extranjero, de acuerdo a la demanda internacional.

Los beneficios a que tiene derecho una empresa “Empresas de Comercio Exterior”, son los siguientes:

- ❖ La Posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de Impuesto al Valor Agregado.
- ❖ Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación en su modalidad de proyecto específico.
- ❖ Descuento del 50% por parte de Bancomext en el costo de los productos y servicios no financieros que esta institución determine a través de su programa de apoyo integral a estas empresas.
- ❖ Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

Transcurrido el primer bimestre de 2002, se encuentran registradas 482 empresas en este programa, las cuales han generado exportaciones significativas. El Programa de Maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

Este programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del Impuesto al Valor Agregado, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación.

Para operar dentro del Programa de la IME y hacerse acreedor a los beneficios descritos, el beneficiario deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% del total exportado; si lo que desea es importar maquinaria y equipo, el porcentaje de exportación no debe ser menor al 30% de sus ventas totales.

Actualmente existen alrededor de 3,200 empresas operando al amparo de este programa, siendo su principal característica el que operan como parte relacionada a un establecimiento permanente en el exterior.

La IME se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.

Durante el período comprendido entre los años 1994 a 2001, la esta industria registro una tasa media de crecimiento anual en sus exportaciones del orden del 16.6%, participando en promedio con el 45% del total exportado por nuestro país.

La IME ha sido una bondadosa fuente de divisas, si sumamos las exportaciones realizadas al amparo de este programa con las correspondientes a las empresas con registro "PITEX", encontramos que al amparo de estos dos programas se exporta más del 90% de las exportaciones manufactureras del país.

Otro esquema de apoyo a las exportaciones es el de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, conocido internacionalmente como Draw Back, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- ❖ Materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado;
- ❖ Por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas; y
- ❖ Mercancías importadas para su reparación o alteración.

4.4.2.2 La Aplicación de los Programas Sectoriales (PROSEC)

La forma que el gobierno ha utilizado para tratar de retener a la IME ha sido mediante la creación de estos programas, donde su propósito no ha sido el de fortalecer y capacitar a la industria nacional para que pueda esta responder como un proveedor competitivo, ya sea en la producción como en la calidad de las mercancías, ni tampoco ha intentado promover la mayor integración de las cadenas productivas del país (algo que es muy necesario y sería muy benéfico para la industria), ni tratar de incrementar el valor agregado de las exportaciones y mucho menos evitar de alguna manera que la capacidad productiva de las empresas mexicanas sea sustituida por las importaciones. En la cruda realidad los PROSEC no ha significado una buena respuesta al problema de la industria nacional, solamente ayuda a las importaciones, como una medida general para contrarrestar los efectos del artículo 303, y han resultado ser una medida en la cual los aranceles preferenciales que otorgan han sido determinados de forma ajena a una política industrial que considere objetivos de integración nacional y regional, desarrollo de proveedores y apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Pero cabe señalar que los resultados de los Programas Sectoriales no han sido los más benéficos para la industria y la economía en su conjunto, además de esto, existen algunos puntos a los que dichos programas no responden de manera adecuada.

Ya que de acuerdo a la opinión de diversos autores como Enrique Dussel Peters y Héctor Vázquez Tercero se pueden destacar los siguientes puntos:

- ❖ “Por el hecho de que los programas resuelven los problemas arancelario del sector exportador se está sacrificando el interés del resto del aparato productivo nacional; ya que prueba de ello es que desde que se dieron a conocer los primeros programas en cada ocasión que se ha reformado el decreto que los establece, se ha modificado la cobertura de los sectores, así como el listado de las fracciones y el nivel de los aranceles de importación de insumos y maquinaria, sin dejar satisfechos a los agentes económicos.
- ❖ Si bien es cierto que los importadores de mercancías ajenos al TLCAN que exportan a este son los principales beneficiados, también se debe reconocer que hay perdedores, tal es el caso de las empresas y sectores, fabricantes nacionales de los mismos productos que se enfrentarán a los importados con menores aranceles.
- ❖ Cabe recordar la importancia básica de los aranceles de importación, y esta es su transparencia y su permanencia en el tiempo. Los aranceles fijados en los PROSEC estarán sujetos a las modificaciones constantes para atender las necesidades cambiantes de la IME, lo que irá en contra de su principio de permanencia.
- ❖ La drástica reducción arancelaria provocada por los nuevos aranceles preferenciales de los programas sectoriales significara una importante disminución de la protección comercial a la planta productiva nacional actual y futura. En lo inmediato pueden ocasionar la perdida de integración nacional al descubrirse que resulta más económico importar (sin pagar aranceles), que adquirir insumos a proveedores nacionales.²⁰”

²⁰ MUÑOZ Movis Carmen, Alejandra. “El Futuro de la Industria Maquiladora de Exportación en México” Editorial UNAM. México 2005 pp.46-47

CONCLUSIONES

En sus orígenes en México la industria maquiladora de exportación se convirtió en un importante motor del crecimiento tanto económico como nacional (después del término del Programa Bracero), ya que las necesidades de la industria estadounidense y las ventajas competitivas que ofrecía en esa época la frontera mexicana; como el bajo costo de la mano de obra y la libre importación de insumos, que fueron unos de los factores más importantes para poder entender la instalación y el desarrollo de este tipo de industrias en nuestro país.

En la década de los setentas se vio la primera crisis de las maquiladoras y esto fue debido a la desaceleración y a la inflación que se dio a nivel internacional principalmente de las economías industrializadas (en nuestro caso la de los Estados Unidos), lo que hizo que se diera una modificación al “Programa de Industrialización Fronteriza” y se creara el Marco Legal de Fomento para el desarrollo de esta industria.

Durante los años ochentas se dio una recuperación y también un desarrollo de la industria maquiladora y esto se debió gracias a la combinación de dos fenómenos, ya que por un lado se presentó la devaluación del peso mexicano en 1982 (lo cual hizo que nuestras exportaciones fueran más baratas) y la recuperación de la economía estadounidense, la cual salió de la recesión que había tenido años anteriores.

En la década de los noventas, la economía nacional transitó por una serie de cambios muy importantes que marcaron a las maquiladoras, uno de estos cambios fue la firma del “Tratado de Libre Comercio con América del Norte”, el cual no sólo aumentó el grado de confianza de los inversionistas, sino que también aumentó la certidumbre de los inversionistas extranjeros hacia nuestra economía, además de la devaluación de 1994-1995 que influyó en las compras de las maquiladoras y por último el gran crecimiento que vivió Estados Unidos durante toda esta década.

En el nuevo siglo cambió el concepto de ventajas comparativas al término de “Competitividad”, por lo que ahora las empresas buscan ser más competitivas a nivel internacional, y éstas basan su competitividad en procesos intensivos en trabajo no calificado y con bajos salarios que no tienen la capacidad suficiente de generar desarrollo; estas fueron dos características que mantuvieron las maquiladoras de nuestro país, pero en la realidad es que estas ventajas ya no son suficientes para basar el crecimiento de la industria y ver su buen futuro.

También se debe frenar la pérdida de competitividad, viéndolo del punto de vista político es necesario realizar toda una serie de modificaciones a las leyes que afectan a esta industria, ver si la “Ley de Competencia” es lo suficientemente eficaz para lidiar con este problema, o es necesario que se aprueben las famosas “Reformas Estructurales” en materia de Trabajo, Energía, Seguridad, etc. Para lograr un buen cambio en la competitividad.

Tienen varios desafíos la industria si quiere llegar y ser competitiva, primero debe de frenar la perdida de competitividad por la cual esta atravesando, por otra parte esta industria debe fomentar el desarrollo del mercado interno, el cual tiene casi abandonado, también debe perfeccionar a la industria manufacturera nacional y buscar una relación con los proveedores nacionales.

La Industria Maquiladora de Exportación en México ha estado toda su vida vinculada al comportamiento de la economía estadounidense, la gran concentración de exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, lo cual ha hecho más vulnerable su situación económica, esto por que la desaceleración de los Estados Unidos a principios del 2001 tuvo un gran impacto en nuestra economía y sobre todo en las exportaciones de las maquiladoras.

En términos de productividad, México necesita empresas de tipo intensivo en tecnología, con más personal calificado, para que las maquiladoras puedan transitar del ensamble a la manufactura, y de esta a la investigación y desarrollo, se deben de establecer vínculos entre escuelas-institutos-empresas para llegar a un buen desarrollo, que se de la investigación y la innovación en la tecnología para que la industria maquiladora sea mucho más competitiva.

Aunado a esto también se necesitan establecer centros de ingeniería, investigación y desarrollo, para fomentar la creación de más maquilas y nuevas empresas, generadora de empleos más calificados, los cuales se destinen en las nuevas maquiladoras.

Con lo anterior no podemos afirmar que con la instalación de estas nuevas plantas se resolverán los problemas de las maquiladoras inmediatamente, pero si en el largo plazo, con la conformación de estas nuevas plantas y con su nueva orientación representan una opción posible para que se lograr un cambio que es lo que necesita la industria maquiladora de exportación de nuestro país.

Así, se debe replantear hacia donde se dirige la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país. Es sin duda necesario aceptar que el modelo tradicional de las maquiladoras se esta agotando y más necesario es comenzar a actuar en la transformación de esta industria hacia su futuro y desarrollo, lo cual dependerá de muchos actores y de los resultados que se den, no en el corto plazo sino en el mediano y el largo plazo.

Sin embargo los esfuerzos que se realicen por aumentar su grado de desarrollo, de competitividad y del aprovechamiento de sus capacidades, dará como resultado que la industria maquiladora en México se convierta en un importante motor generador de crecimiento y desarrollo para el país.

Esto en relación a ver cuales son los resultados de la aplicación de los “*Foros sobre la Globalización y Modernización de la Industria Manufacturera de Exportación*” que se implementaron por la Secretaria de Economía, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y en coordinación con los gobiernos de los estados de Nuevo León, Chihuahua, Baja California y Querétaro durante el 2004 y si es necesario que se apliquen otro tipo de medidas para la solución del problema de la alianzas de México con sus socios comerciales y la homologación regional de procesos; el planteamiento de potenciales áreas de profundización del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y esquemas de homologación de procedimientos aduaneros con Estados Unidos y Canadá.

Por lo que podemos aprobar la hipótesis inicial que se planteo para desarrollar este trabajo, la cual fue: Si “A”, la industria maquiladora de exportación en México no cuentan con un nivel de competitividad avanzado, con una dotación de factores para la producción de sus mercancías o productos optima, aunado a los problemas internos de la propia economía, entonces “B” la economía mexicana dejara de ser un país atractivo para los empresarios de estas industrias, las cuales se relocalizaran en otras economías que les de una mayor estabilidad y una seguridad en su inversión.

Es necesario solucionar los problemas internos de la economía, pero también es importante darle una solución a la falta de capacitación del personal, a la casi nula vinculación maquiladoras-proveedores nacionales y al pobre desarrollo tecnológico que tiene la industria, los bajos costos de los salarios y el bajo nivel productivo, tenemos una problemática general, pero contamos con las soluciones necesarias para hacerle frente al problema maquilador y lograr que la industria se vuelva competitiva a nivel mundial, no solo por los salarios, sino por su productividad y su innovación y su calificación de mano de obra.

Tomando en consideración la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación en los últimos diez años, se puede dar un pronóstico razonable conservador de la IME para los próximos seis años. Para el año 2000 la IME contó con 4,297 plantas, con un empleo directo total de más de un millón de personas y con un valor agregado neto de alrededor de 324,555 millones pesos, mientras que el valor de las exportaciones se espera lleguen a 1,429,397 pesos.

Cabe aclarar que México podría sufrir un gran daño si ocurriera una desviación comercial. Ningún otro país se enfrenta a esta posibilidad en forma tan cruda, ya que ningún otro país de este tamaño depende a tal grado del mercado de América del Norte (especialmente de Estados Unidos) para sus exportaciones.

Las perspectivas para la industria maquiladora son favorables ya que ofrece amplias oportunidades a inversionistas industriales, siempre y cuando cumplan con la actual legislación y reglamento en materia ecológica. El costo laboral ya ha dejado de ser el elemento crítico en la decisión de ampliar o ubicar una planta maquiladora en México. Lo que es importante ahora es el concepto de competitividad total.

Para los inversionistas nuevos en México, la industria maquiladora representa una puerta de entrada, dado que tiene un régimen jurídico ágil; para los inversionistas nacionales y extranjeros sigue representando una oportunidad de fortalecer alianzas de producción compartida debido al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, ya que ha facilitado el acceso más que nunca al mercado estadounidense y canadiense, libre de aranceles, claro que cumpliendo Reglas de Origen norteamericanas.

Por otro lado, se readecuó y se puso en vigor la Nueva Ley Mexicana de Inversión Extranjera. Debido al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, las empresas extranjeras tienen un acceso más abierto y directo al mercado mexicano, si el producto final resulta elegible como "producto norteamericano". En la actualidad, la IME representa el 2% del empleo formal total del país y casi el 22% en el sector manufacturero. Según las proyecciones se espera una tendencia creciente. También se espera que duplique su posición dentro del PIB. Las cifras muestran que la IME no va a desaparecer en el corto plazo, sino que continuará con un crecimiento como el de ahora.

Con el TLCAN es probable que la IME, en cuanto a su Régimen Jurídico se refiere, desaparezca por razones de "eliminación administrativa" Es decir que el régimen actual en vigor ya no será necesario, salvo por plantas que todavía utilizan un alto grado de contenido de insumos provenientes de países no signatarios del tratado, aunque para estos casos podría haber un nuevo régimen especial, aunque de manera temporal, porque hay que recordar que el texto del TLCAN dice que este podría en su momento, ser ampliado para incluir a otros países.

No constituirá ninguna sorpresa que en los productos provenientes de las ramas industriales con niveles bajos de tecnología, como ya se comentó anteriormente (alimentos, textiles, madera y papel), se podrían presentar dificultades para incrementar las exportaciones. Por su parte ramas con mayor tecnología y utilización intensiva de capital (minerales no metálicos, metálica básica y productos metálicos, maquinaria y equipo) tendrán ventajas definitivas en su comercio exterior.

Se podría decir que sólo las ramas industriales con niveles consistentes de exportación podrán seguir participando en el comercio internacional, además, existen ramas específicas cuyo potencial se desarrollará con el TLCAN, un ejemplo de ello son los productos hortofrutícolas (que sin ser manufacturas son importantes por su valor en las exportaciones totales y en la actividad económica nacional), algunos productos textiles (como fibras sujetas actualmente a cuotas textiles), productos de la rama química (caucho-y plástico), y los productos siderúrgicos.

Todos ellos tienen en común su sujeción a barreras no arancelarias que han limitado ostensiblemente su ingreso al mercado norteamericano, por lo cual los acuerdos alcanzados para la eliminación de ese tipo de obstáculos mejorarán su posición competitiva. En el segundo caso se puede señalar a las autopartes, equipos de computación y electrónicos, y a los fabricantes de equipos industriales tradicionales.

Y en lo que respecta al futuro del Sector Textil y de la Confección podemos decir que a pesar de su reciente caída en la participación de las importaciones de Estados Unidos, se prevé que los bienes Mexicanos dominarán las importaciones textiles y de confección, seguidos no muy lejos por Honk Kong y China.

Lo anterior se sustenta en la firme creencia de que el crecimiento de las exportaciones en textiles y prendas de ropa confeccionadas hacia los Estados Unidos se verá atenuado relativamente para muchos de nuestros competidores al compararse con el periodo 1993-2001, mientras que México ampliará sus exportaciones textiles y de prendas confeccionadas hacia los Estados Unidos en aproximadamente 6.8% anual, para en el año 2012 dominar el mercado norteamericano con una participación de 20.0%. No muy atrás estarán Hong Kong (4.5%) y China (6.0%), ambos proyectados a ser el segundo y tercer exportador más grande a los EU en 2012.

Es importante señalar que esta proyección podrá hacerse realidad sólo si en México se realiza una labor conjunta entre gobierno y empresas para revisar y seleccionar los factores y los productos donde se puedan fortalecer las ventajas competitivas, y así poder especializarse en aquellos productos y segmentos de mercado con las mayores posibilidades de éxito.

Ciertamente para ello es necesaria la realización de reformas estructurales que permitan la reducción de los costos de producción que las empresas enfrentan, pero también elevar los estándares de calidad y diseño en las mismas, a través de la mayor introducción del cambio tecnológico y mediante un enfoque orientado a satisfacer las necesidades particulares de cada cliente.

Lo anterior con el propósito de integrar y promover la cadena en el desarrollo de paquetes completos, que permitan mayor valor agregado nacional en los productos finales y mejores precios para el consumidor.

Esa es una responsabilidad y un compromiso que deben compartir por igual autoridades, productores de fibras, la industria textil y los fabricantes de prendas de vestir. Véase por ejemplo el caso de Italia, que a pesar de sus elevados costos en la fabricación de prendas de vestir, ocupa el tercer lugar como exportador mundial.

ANEXO ESTADÍSTICO

En el siguiente anexo estadístico se presentan todos los cuadros que se utilizaron como referencia durante el desarrollo de la presente investigación, además de que también se presentan otros cuadros que son llamados “Indicadores Mundiales de Competitividad” para la industria maquiladora, un diagrama Captación Promedio Anual de IED y otro de Proyecto de Exportación de Producto por parte de la Industria Automotriz y un cuadro que muestra la economía nacional en cifras dividido en tres sexenios en donde se nos muestra como ha sido el comportamiento de las principales variables económicas.

Los indicadores de competitividad internacional resultan útiles para comparar el entorno en el que operan las empresas en los diferentes países. Durante la última década, la competitividad relativa de México ha fluctuado.

En los primeros años de los 90, el país mostró una mejoría importante que se revirtió durante la crisis de 1994-95.

La recuperación económica y la continuación del proceso de reforma de los años siguientes, combinados con los problemas que enfrentaron otros países en desarrollo, se tradujeron en una mejor posición relativa de la competitividad del país.

A partir del año 2000, sin embargo, el lugar alcanzado se ha venido perdiendo ante los avances de otras naciones - Chile y Finlandia, por ejemplo - y las dificultades enfrentadas por México para continuar con las reformas estructurales

Tabla III Comercio EEUU--México-Canadá
(miles de millones de dólares)

EXPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
EUA	30.2	31.2	35.2	39.9	49.5	61.7	73	135.9	131.4	134.7	138.1	246%
Canadá	1.5	2.3	2.3	2.9	3.3	3.9	4.4	8.1	7.8	8.1	8.7	203%
Total	31.7	33.4	37.5	42.8	52.8	65.6	77.4	144	139.2	142.8	146.8	243%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía con datos de *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*, utilizando cifras del país exportador.

IMPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
Estados Unidos	29.3	36.5	45.6	45.3	54.8	53.8	67.5	127.5	113.8	106.6	105.7	1.33
Canadá	0.4	0.8	1.1	1.2	1.6	1.4	1.7	4	4.2	4.5	4.1	2.51
Total	29.7	37.3	46.7	46.5	56.4	55.2	69.3	131.6	118	111	109.8	1.36

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía con datos de *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*, utilizando cifras del país importador.

Tabla IV Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación (1965-1970)

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	PERSONAL OCUPADO	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
1965	12		3,000	
1966	24	100	6,107	103.57
1967	45	87.5	9,334	52.84
1968	78	73.33	18,729	100.65
1969	107	37.18	21,874	16.79
1970	141	31.78	30,892	41.23

Fuente: Elaboración propia con datos mensuales de INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación.

Tabla V Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación 1971-1980

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	T.C.A	PERSONAL OCUPADO	T.C.A
1971	227		48,060	
1972	314	38.33	63,200	31.5
1973	462	35.67	75,974	20.21
1974	455	6.81	75,974	0
1975	454	-0.22	67,214	-11.53
1976	448	-1.32	74,496	10.83
1977	443	-1.12	78,433	5.29
1978	457	3.16	90,704	15.65
1979	540	18.16	111,365	22.78
1980	620	14.81	119,546	7.35

Fuente: Elaboración propia del cuadro con datos anuales del INEGI. Estadísticas de la industria maquiladora de exportación.

Tabla VI Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación 1981-1994

AÑOS	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	T.C.A.	PERSONAL OCUPADO	T.C.A.
1981	605		130,973	
1982	585	-3.31	127,049	-3
1983	600	2.56	150,867	18.75
1984	672	12	199,684	32.36
1985	760	13.1	211,968	6.15
1986	891	17.24	249,833	17.86
1987	1,125	26.26	305,253	22.18
1988	1,396	24.09	369,489	21.04
1989	1,655	18.55	429,725	16.03
1990	1,703	2.9	446,436	3.89
1991	1,914	12.39	467,352	4.69
1992	2,075	8.41	505,698	8.2
1993	2,114	1.88	542,074	7.19

Fuente: Elaboración propia del cuadro con datos anuales de INEGI. Estadísticas de la industria maquiladora de exportación.

Tabla VII Indicadores económicos principales de la Industria Maquiladora de Exportación (Total Nacional) para el 2005

Concepto	Enero	Noviembre	Diciembre	Ene-Dic.
Establecimientos	2,805	2.815	2,821	2,811
Personal Ocupado	1,060,880	1.140.153	1,124,586	1,111,801
Importaciones (Mdd)	4,70	6,728.50	5,810.50	68,603.50
Exportaciones (Mdd)	5,756.80	8,342.20	7,521.90	87,859.30
Exportaciones (% total)	45.4	48.4	47	46.5
Exportaciones (% manufacturas)	54.2	57.2	55.9	54.7
Valor Agregado (Mdd)	1,473.70	1,673.40	1,773.80	19,661.00
Insumos Totales (Mdd)	4,380.80	6,115.80	5,400.70	66,976.10
Insumos importados (Mdd)	4,231.30	5,932.10	5,327.10	59,688.70
Insumos Nacionales (Mdd)	149.5	183.7	163.6	2,050.30
Gastos Diversos (Mdd)	446.6	522.8	527.2	6,025.30
Contribuciones Patronales a Seguridad Social (Mdd)	-	115.7	115.6	1,357.70

Fuente: Elaboración propia con datos del CNIME y del INEGI

Tabla VIII Tamaño de las empresas del sector textil y confección 2004

Tamaño de la empresa	Número de establecimientos ene-dic 2004		
	Sector textil	Sector confección	Textil y confección
Micro	1,427	7,803	9,230
Pequeña	632	2,105	2,737
Mediana	382	926	1,308
Grande	140	372	512
Total	2,581	11,206	13,787

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV

Tabla IX Tamaño de las empresas del sector textil y confección ene-jun 2005

Tamaño de la empresa	Número de establecimientos ene-jun 2005		
	Sector textil	Sector confección	Textil y confección
Micro	1,377	8,001	9,378
Pequeña	624	2,142	2,766
Mediana	355	971	1,326
Grande	135	364	499
Total	2,491	11,478	13,969

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV

Tabla X Proveedores de Estados Unidos

PAÍS	2003	2004	% VARIACIÓN
CHINA	14205	17801	25.3
MÉXICO	8695	8495	-2.3
HONG KONG	3867	4018	3.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNIV.

Tabla XI Incremento de la Exportación de Autopartes 2000-2004

	INCREMENTO (%) 2000-2004 EN VALOR	INCREMENTO (%) 2000-04 EN VOLUMEN	% PORCENTAJE EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	POSICIÓN COMO PROVEEDOR MUNDIAL
Partes para motores de émbolo (840991)	16	22	6	4
Cabezales, pistones, anillos, válvulas, otros	1	8	4	8
Cinturones de seguridad	-6	4	22	1
Partes y accesorios de carrocería	14	11	7	5
Frenos, servofrenos y sus partes	-3	-16	4	9
Cajas de cambio	11	-6	1	13
Rines y sus partes	19	35	4	6
Volantes, columnas y cajas de dirección	11	24	7	4
Chasis, flechas, semiejes, engranes	17	5	3	10
Carros de arrastre	11	353	6	4

Fuente: CCI, con estadísticas de Comtrade.

Tabla XII Los Más Importantes Grupos De Productos Automotrices

PRODUCTO	VALOR DE EXPORTACIÓN 2004 (MD)
Partes diversas para motores	695,316.80
Múltiples o tuberías de admisión y escape	968,861.40
Módulos, bolsas y cinturones de seguridad	1,541,388.80
Tableros de instrumentos y partes.	526,021.10
Volantes, columnas y cajas de dirección	450,744.50
Chasis, flechas, engranes, tanques de combustible y ventiladores para radiadores	768,767.20
Mecanismo de frenos de discos y partes	189,272.40
Cajas de velocidades mecánicas	225,865.50
Remolques y semiremolques	275,823.60
Rines	368,517.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la: Dirección De Análisis Económico Y Comercio Exterior De Bancometx

En el 2004 se seleccionaron diez grupos de productos automotrices de mayor relevancia en las exportaciones, y cuyo valor asciende a 6,010.6 millones de dólares y además se encuentran dentro de los primeros diez lugares como abastecedores del mundo.

Tabla XIII Estructura de la Balanza Comercial de la Industria Maquiladora de Exportación

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN			
1997 - DICIEMBRE 2005 Millones de dólares			
	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1997	36,332.10	45,165.60	8,833.50
1998	42,556.70	53,083.10	10,526.40
1999	50,409.30	63,853.60	13,444.30
2000	61,708.80	79,467.40	17,758.60
2001	57,598.50	76,880.90	19,282.40
2002	59,296.00	78,098.10	18,802.10
2003	59,057.20	77,467.10	18,410.00
2004	67,742.20	86,951.70	19,209.40
2005	75,729.20	96,715.80	21,479.40

Fuente: Elaboración propia con datos anuales del INEGI Estadísticas De La Industria Maquiladora de Exportación

Tabla XIV Productividad de la Mano de Obra de la Industria Manufacturera

PERIODO	MÉXICO	EU	CANADA
1993	100	100	100
1994	109.9	103.3	104.7
1995	115.3	108.3	109.1
1996	125.7	113.4	108.2
1997	130.9	120.5	108.6
1998	136.4	128.1	112.5
1999	139	137	118.6
2000	145.7	144.3	125.8
2001	146.8	148.3	120.1
2002	154	158.8	121
2003	159.2	167.3	122
2004	166.9	175.6	131.4
2005	169.6	186.5	138.2

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI. Encuesta industrial. Unidad de medida: índices base 1993=100. U.S. Department of labor employment and earnings y Organization of economic Co-operation and Development (OECD) main economic indicators.

Tabla XV Indicadores de competitividad. Productividad de la mano de obra en México por división de actividad en la industria manufacturera

PERIODO	II Textiles, vestido y cuero	VII Industrias metálicas básicas	VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	IX Otras industrias manufacturera
1993	100	100	100	100
1994	108.5	113.2	116.4	108.2
1995	108.2	129.7	126.9	112.6
1996	114.1	146.4	148.8	124.9
1997	114.6	154.7	157.4	136.5
1998	113.2	158.7	161.4	136.3
1999	113.3	166.9	166.5	154.3
2000	116.9	171	179.5	164.9
2001	119	168.8	180.5	164
2002	123.9	175.9	195.4	172.8
2003	128.7	186.8	204	166.9
2004	139.5	194.2	214.8	189.4

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La IME. Unidad de medida: índice 1993=100 Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación

Tabla XVI Personal ocupado en la Industria según tipo de ocupación

Periodo	Total	Obreros			Técnicos de producción	Empleados administrativos
		Total	Hombres	Mujeres		
1995	648 ,263	531, 729	217, 557	314, 172	71, 098	45, 436
1996	753, 708	616 ,617	257, 575	359, 042	82, 795	54, 296
1997	903, 528	735, 349	312, 457	422, 892	103, 855	64, 324
1998	1 ,014, 006	823, 561	357, 905	465, 656	118, 516	71, 929
1999	1, 143 ,240	922, 876	408, 432	514, 444	138, 246	82, 119
2000	1, 291, 232	1 ,045, 401	468, 695	576, 706	153, 392	92, 439
2001	1 ,198 ,942	957, 269	432, 340	524, 929	149, 583	92, 090
2002	1 ,071 ,209	852, 584	389, 435	463, 149	136, 278	82, 348
2003	1, 062 ,105	840, 060	386, 293	453, 767	137, 122	84, 923
2004	1, 115 ,230	886, 266	409, 274	476, 992	140, 587	88, 377
2005 ^{/P}	1 ,167, 239	920, 656	423 ,814	496, 842	149, 671	96, 913

^{/P} Cifras preliminares a partir de esta fecha. Unidad de Medida: Número de personas

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI.

Estadísticas De La Industria Maquiladora de Exportación.

Tabla XVII Personal ocupado en la Industria según tipo de ocupación Variación Porcentual Anual

Periodo	Total	Obreros			Técnicos de producción	Empleados administrativos
		Total	Hombre	Mujeres		
1995	11.2	9.2	12.7	10.6	10	9.9
1996	16.3	16	18.4	14.3	16.5	19.5
1997	19.9	19.3	21.3	17.8	25.4	18.5
1998	12.2	12	14.5	10.1	14.1	11.8
1999	12.7	12.1	14.1	10.5	16.6	14.2
2000	12.9	13.3	14.8	12.1	11	12.6
2001	-7.1	-8.4	-7.8	-9	-2.5	-0.4
2002	-10.7	-10.9	-9.9	-11.8	-8.9	-10.6
2003	-0.8	-1.5	-0.8	-2	0.6	3.1
2004	5	5.5	5.9	5.1	2.5	4.1
2005 ^{/P}	4.7	3.9	3.6	4.2	6.5	9.7

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales de Sistemas De Cuentas Nacionales de México de INEGI y de la STPS

^{/P} Cifras preliminares a partir de esta fecha.

Tabla XVIII Personal ocupado en las plantas IME por Entidad Federativa

PERIODO	TOTAL NACIONAL	SONORA	CHIHUAHUA	COAHUILA	TAMAULIPAS
1994	583,044	48,879	174,420	50,736	107,534
1995	648,263	54,475	184,914	55,643	116,945
1996	753,708	60,366	211,692	63,190	122,534
1997	903,528	77,755	240,376	76,828	136,061
1998	1,014,006	88,842	262,128	92,624	146,628
1999	1,143,240	95,150	282,047	105,829	163,479
2000	1,291,232	106,457	319,014	114,050	181,106
2001	1,291,232	106,457	319,014	114,050	181,106
2002	1,071,209	76,058	259,688	109,652	163,878
2003	1,062,105	70,769	264,279	106,324	162,018
2004	1,115,230	78,977	272,806	106,513	172,881
2005 ^{p/}	1,158,081	82,856	280,464	105,602	178,927

Fuente: Elaboración propia con datos de la IME, INEGI. p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica. Notas: Los datos anuales se calcularon promediando las cifras mensuales.

Tabla XIX Salarios medios pagados a los obreros en la IME (pesos diarios por persona ocupada)

PERIODO	TOTAL NACIONAL	COAHUILA	CHIHUAHUA	NUEVO LEON	SONORA	TAMAULIPAS
1994	68.38	52.04	61.97	66.35	63.79	78.83
1995	648,263	531,729	217,557	314,172	71,098	45,436
1996	753,708	616,617	257,575	359,042	82,795	54,296
1997	903,528	735,349	312,457	422,892	103,855	64,324
1998	1,014,006	823,561	357,905	465,656	118,516	71,929
1999	1,143,240	922,876	408,432	514,444	138,246	82,119
2000	1,291,232	1,045,401	468,695	576,706	153,392	92,439
2001	1,198,942	957,269	432,340	524,929	149,583	92,090
2002	1,071,209	852,584	389,435	463,149	136,278	82,348
2003	1,062,105	840,060	386,293	453,767	137,122	84,923
2004	1,115,230	886,266	409,274	476,992	140,587	88,377
2005 ^{p/}	1,167,239	920,656	423,814	496,842	149,671	96,913

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La IME.

Tabla XX IED: Participación de la Maquiladora en la Manufactura, 2000-2004

Año	Maquiladora (A)	Manufacturero (B)	% Manufacturero (A/B)
2000	2,983.00	9,308.70	32
2001	2,172.20	5,854.40	37.1
2002	2,043.50	5,434.90	37.6
2003	1,961.10	4,978.60	39.4
2004*	1,839.30	5,750.00	32

Fuente: Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales de la Secretaría de Economía. * Cifras al tercer trimestre

Tabla XXI Gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB 1993-2004

AÑOS	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA
1993	0.22%	2.52%	1.63%
1994	0.29%	2.42%	1.67%
1995	0.31%	2.50%	1.64%
1996	0.31%	2.55%	1.69%
1997	0.34%	2.58%	1.68%
1998	0.38%	2.60%	1.79%
1999	0.43%	2.65%	1.81%
2000	0.40%	2.72%	1.87%
2001	0.41%	2.82%	1.94%
2002	0.41%	2.82%	1.85%
2003	0.43%	2.63%	1.87%
2004	0.38%	2.70%	1.87%

Fuente: Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales la OCDE Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico. Main Science and Technology Indicators, 2002 primer semestre. Para México, estimaciones del CONACYT

Tabla XXII Insumos Consumidos: Nacionales E Importados

Años	Total De Insumos Nacionales	Materias primas nacionales	Envases y empaques nacionales	Total De Insumos Importados	Materias Primas Importadas	Empaques Y Envases Importados
1998	10,146,432	8,904,810	1,241,622	357,899,795	341,794,662	15,605,133
1999	13,395,263	10,976,294	2,418,971	432,076,951	413,282,414	18,794,537
2000	15,992,783	13,728,572	2,264,211	505,147,039	485,504,181	18,278,296
2001	17,435,311	14,853,239	2,582,072	481,877,945	463,084,200	18,793,745
2002	19,794,272	16,849,143	2,945,129	510,382,844	491,705,682	18,677,162
2003	18,306,490	15,246,897	3,059,593	537,964,557	516,236,634	21,727,923

Fuente: Elaboración propia con base de datos del INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora De Exportación

Tabla XXIII Insumos Consumidos: Nacionales E Importados en porcentajes

AÑOS	Total de insumos nacionales	Materias primas nacionales	Envases y empaques nacionales	Total de insumos importados	Materias primas importadas	EMPAQUES Y ENVASES IMPORTADOS
1998	2.76	87.76	12.24	97.24	95.5	4.36
1999	3.01	81.94	18.06	96.99	95.65	4.35
2000	3.07	85.84	14.16	96.93	96.11	3.62
2001	3.49	85.19	14.81	96.51	96.1	3.9
2002	3.73	85.12	14.88	96.27	96.34	3.66
2003	3.29	83.29	16.71	96.71	95.96	4.04

Fuente: Elaboración propia con base de datos del INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora De Exportación

Tabla XXIV Sueldos Medios Pagados a los empleados en la Industria Maquiladora de Exportación

PERIODO	TOTAL NACIONAL	COAHUILA	CHIHUAHUA	NUEVO LEON	SONORA	TAMAULIPAS
1994	108.96	98.27	119.97	115.22	104.22	101.21
1995	148.67	137.33	161.63	175.33	147.41	137.89
1996	187.07	161.24	208.36	190.33	205.85	175.4
1997	226.97	171.88	259.13	227.28	257.49	210.31
1998	290.43	216.49	326.84	277.67	327.91	253.17
1999	342.88	282.68	407.35	353.46	343.65	335.63
2000	386.31	327.18	473.68	413.03	378.82	378.1
2001	438.31	378.16	544.19	514.83	453.38	412.4
2002	486.01	411.48	597.52	609.96	472.62	451.89
2003	522.42	491.94	633.12	595.16	500.49	459.92
2004	554.77	548.96	661.08	642.23	565	501.81
2005 _p/	564.33	557.94	674.31	690.79	594.04	530.61

_p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La IME.

Tabla XXV Remuneraciones medias en la IME Por Entidad Federativa (Pesos diarios por persona ocupada)

PERIODO	TOTAL NACIONAL	COAHUILA	CHIHUAHUA	NUEVO LEON	SONORA	TAMAULIPAS
1994	54.14	42.48	57.67	42.48	57.67	64.42
1995	68.4	54.86	76.11	54.86	76.11	79.08
1996	86.97	72.16	97.93	72.16	97.93	101.17
1997	107.07	86.78	121.15	86.78	121.15	122.66
1998	129.18	103.8	146.2	103.8	146.2	145.35
1999	153.84	128.98	177.15	128.98	177.15	176.27
2000	175.34	145.69	202.41	145.69	202.41	197.08
2001	203.89	172.36	233.89	172.36	233.89	226.33
2002	226.18	189.97	261.96	189.97	261.96	241.81
2003	236.4	209.69	267.13	209.69	267.13	252.51
2004	246.19	226.76	274.9	226.76	274.9	263.96
2005 _p/	257.9	226.52	287.17	226.52	287.17	276.9

_p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La IME.

Tabla XXVI Prestaciones Sociales Medias En La Industria Maquiladora De Exportación Por Entidad Federativa (Pesos diarios por persona ocupada)

PERIODO	TOTAL NACIONAL	COAHUILA	CHIHUAHUA	NUEVO LEON	SONORA	TAMAULIPAS
1994	17.39	12.86	22.19	15.47	12.04	21.84
1995	22.06	16.79	29.48	19.39	15.6	26.17
1996	28.88	23.52	38.76	25.79	19.73	33.38
1997	34.69	27.79	46.35	34.77	28.03	39.91
1998	41.41	31.87	54.84	43.02	33.89	46.8
1999	49.92	39.42	66.47	50.46	40.43	55.16
2000	57.5	43.79	73.92	64.06	45.03	60.7
2001	65.55	48.85	87.54	80.89	55.81	72.03
2002	74.54	54.16	101.71	91.39	69.26	77.36
2003	77.36	63.45	102.83	96.91	63.55	81.5
2004	77.53	66.96	101.49	89.22	63.01	83.17
2005 _p/	81.88	63.53	105.27	96.73	71.2	88.91

_p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI,

Tabla XXVII Indicadores de competitividad. Tasas de interés reales Anual

Periodo	México ^{f1/}	Estados Unidos ^{f2/}	Canadá ^{f2/}
1985	7.5	4	5
1986	-1.4	5.3	4.8
1987	-13.7	2.3	4.1
1988	2.5	3.1	5.5
1989	24.2	4.2	6.7
1990	6.3	1.8	7.6
1991	5.1	2.7	4.9
1992	9.5	0.8	4.5
1993	9.2	0.5	3.2
1994	11.4	1.9	5.4
1995	4.9	3.3	5.4
1996	6.8	2	2.1
1997	5.5	3.8	2.8
1998	6.5	3.7	4
1999	10.2	2.4	2.3
2000	7.3	2.8	2.4
2001	8	2	3.2
2002	2.4	-0.7	-1.2
2003	2.8	-0.8	0.9
2004	1.9	-1.7	0.2
2005	6.4	-1.3	0.7

Fuente: Elaboración propia con datos de:

f1/ Banco de México e INEGI.

f2/ Fondo Monetario Internacional.

Estadísticas financieras internacionales. Unidad de Medida: Tasa anual.

Tabla XXVIII Valor agregado de exportación de la IME (Miles de pesos)

Periodo	Real	Nominal	Variación porcentual anual	
			Real	Nominal
1995	89 ,652, 976	33, 182, 509	14.7	62.5
1996	99, 825, 308	49, 638, 234	11.3	49.6
1997	123 ,948, 420	71, 465, 622	24.2	44
1998	150 ,346, 606	98, 649, 362	21.3	38
1999	174 ,186, 273	132, 216, 323	15.9	34
2000	195 ,741, 820	163, 414, 471	12.4	23.6
2001	205 ,551, 940	177, 255, 420	5	8.5
2002	202 ,052, 521	181, 856, 008	-1.7	2.6
2003	205 ,368, 236	198, 693, 683	1.6	9.3
2004	205 ,119, 892	216, 884, 031	-0.1	9.2
2005	214 ,430, 201	236, 231, 319	4.5	8.9

Fuente: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Se refiere a lo cobrado por el servicio de maquila. El Real se refiere a que esta deflactado con el Índice Nacional de Precios Productor, base diciembre 2003=100.

Tabla XIX Exportaciones e Importaciones de las Maquiladoras y de las no Maquiladoras

PERIODO	Exportaciones			Importaciones		
	Total	Maquiladoras	No maquiladoras	Total	Maquiladoras	No maquiladoras
1992	3,849.63	1,556.68	2,292.96	5,177.44	1,161.39	4,016.05
1993	4,323.84	1,821.08	2,502.73	5,447.22	1,370.25	4,076.97
1994	5,073.52	2,189.10	2,884.41	6,612.16	1,705.52	4,906.63
1995	6,628.47	2,591.93	4,036.53	6,037.75	2,181.57	3,856.19
1997	9,202.63	3,763.78	5,438.83	9,150.67	3,027.68	6,123.01
1998	9,794.94	4,423.59	5,371.35	10,447.75	3,546.39	6,901.38
1999	11,363.48	5,321.12	6,042.36	11,831.23	4,200.78	7,630.47
2000	13,843.39	6,622.29	7,221.13	14,538.14	5,142.42	9,395.74
2001	13,231.65	6,406.74	6,824.91	14,033.03	4,799.88	9,233.15
2002	13,420.49	6,508.18	6,912.33	14,056.56	4,941.33	9,115.23
2003	13,730.53	6,455.58	7,274.96	14,212.16	4,921.43	9,290.73
2004	15,666.55	7,245.98	8,420.58	16,400.81	5,645.19	10,755.63

Fuente: Elaboración propia tomando datos anuales del INEGI, Estadísticas De La Industria Maquiladora De Exportación

Tabla XXX La economía mexicana en cifras por sexenio 1989-2005

	1989 1994	1994	1995 2000	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio Sexenal
Sector Real											
Inflación	15.6	7.1	21.8	9	4.4	5.7	4	5.2	3.1	3.4	4.3
PIB (%)	3.9	4.4	3.4	6.9	-0.1	0.4	1.4	4.4	3	3.5	2.2
PIB mmd	331	421	417	581	624	637	639	694	740	786	687
PIB per capita	3,906	4,714	4,367	5,818	6,164	6,219	6,161	6,613	6,964	7,311	6,572
Desempleo	3	3.7	3.9	2.2	2.5	2.7	3.3	3.7	3.7	3.6	3.2
Nuevos asegurados del IMSS	335	186	371	515	-374	62	-35	359	440	450	150
Salario mínimo	106.9	100	80.3	77.6	79.1	79.6	79.6	79.3	79	79.6	79.3
Salario manufacturero	86.8	100	80	83.5	88.5	90.1	91.2	91.4	91.7	92.7	90.9
inversión	22.6	21.7	23.4	23.8	22.9	22.4	21.2	20.6	20.8	20.7	21.4
Ahorro interno	17.6	14.7	21.4	20.9	20	20.2	19.8	19.5	19.7	19.4	19.8
Sector Público											
Balance Público	-0.9	0.2	-0.6	-1.1	-0.7	-1.3	-0.6	-0.2	-0.2	-0.1	-0.5
Ingresos Tributarios	11.2	11.3	10.2	10.6	11.3	11.8	11.1	10.1	10	9.8	10.7
Precio del petróleo	15.2	13.7	16.9	24.7	18.7	21.6	24.8	31	40	38.5	29.1
Ingre petroleros	29.9	28.1	34.9	33.1	31	30.4	33.3	35.9	37.4	37.6	34.3
Gasto social	45	52.7	55.7	60.7	61.9	59.6	57.6	59.7	60.1	62.7	60.3
Deuda Pública total	40.6	31.4	29.4	23	23.4	23.9	24.6	23.4	22.9	23.1	23.5
Interna	17.8	13.1	7.8	10.5	11.5	12.3	12.7	12.5	12.8	13.1	12.5
Externa	22.8	18.3	21.6	12.5	11.9	11.6	11.9	10.9	10.1	10	11
Sector Financiero											
Cetes a 28 días	23.9	14.1	26.9	15.3	11.3	7.1	6.2	6.8	9.3	8.8	8.3
Tipo de cambio	3	3.4	8.4	9.5	9.3	9.7	10.8	11.3	10.9	11.3	10.5
Sobre(sub)val	7.1	17	-0.9	16.5	22	22	11.6	8.4	12.7	9.7	14.4
Crédito al S. Privado	22	35.1	26.5	18.5	16.5	14.6	13.1	11.7	12.6	13.4	13.7
Sector Externo											
Exportaciones	46.4	60.9	118	166.5	158.4	160.8	164.9	188	204.9	219.3	182.7
Importaciones	55.6	79.3	119.1	174.5	168.4	168.7	170.6	196.8	214.1	230	191.5
Balanza comercial	-9.2	-18.4	-1.1	-8	-10	-7.9	-5.7	-8.8	-9.2	-10.9	-8.8
Apertura Comercial	30.8	33.3	56.7	58.7	52.4	51.7	52.5	55.4	56.6	57.2	54.3
Balanza en CC	-17.8	-29.7	-9.8	-18.1	-18.2	-14.1	-8.6	-7.4	-8.5	-10.6	-11.2
Como % del PIB	-5.4	-7	-2.4	-3.1	-2.9	-2.2	-1.3	-1.1	-1.1	-1.3	-1.7
IED	5.1	11	11.7	14.9	26.6	14.8	10.8	17.9	16.2	14.5	16.8
Como % del PIB	1.5	2.6	2.8	2.6	4.3	2.3	1.7	2.6	2.2	1.8	2.4
Reservas Internacionales	13.7	6.2	25.8	33.6	40.9	48	57.4	61.5	62.5	62.1	55.4
Como % del PIB	3	0.9	2.6	2.3	2.9	3.4	4	3.7	3.5	3.2	3.5
Deuda Externa T	112.1	135	149.5	151.7	144.8	140.1	139.5	137.4	138.9	140.8	140.3
Como % del PIB	33.8	32.1	35.8	26.1	23.2	22	21.8	19.8	18.8	17.9	20.6

Fuente: INEGI, BANXICO y SHCP.

Diagrama I Captación promedio anual de Inversión extranjera Directa

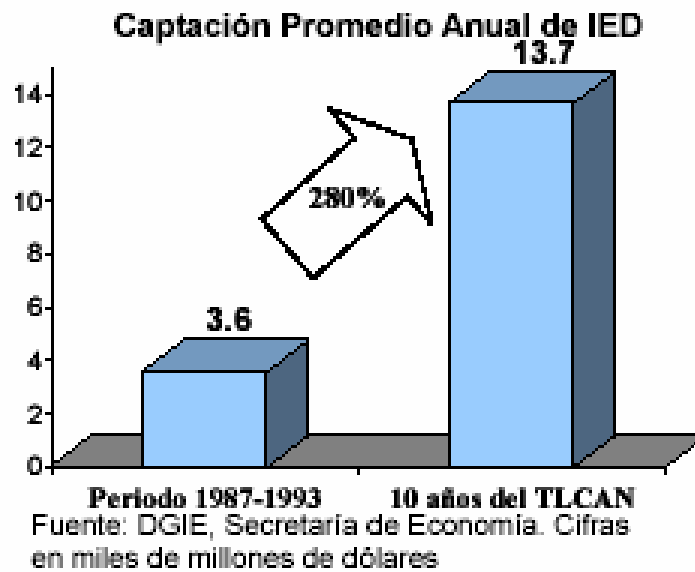


Diagrama II Proyectos de exportación por producto



BIBLIOGRAFÍA

- 📖 ARRIOLA, Carlos. Compilador. "Testimonios sobre el Tratado de Libre Comercio con América del Norte". México D.F. Diana. 1994¹
- 📖 ASPE, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica." Editorial FCE. México, 1993.
- 📖 AYLLON Torres, Teresa y José Chávez Flores. "Geografía Económica". México D.F. Editorial Noriega. 1998⁸-1991¹
- 📖 BANCO DE MÉXICO. "Indicadores económicos". Varios años de 1979 a 1994.
- 📖 BANCOMEXT-SECOFI. "La industria maquiladora de exportación en México". México, agosto de 1988.
- 📖 BAKER, George. "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora". Comercio Exterior. Vol. 39, Núm. 10. México, octubre 1989.
- 📖 BASAVE Jorge, Dabat, Alejandro y otros. "Globalización y Alternativas incluyente para el siglo XXI". Editorial Porrúa, México 2002.
- 📖 CALVA José, Luís. "Probables Efectos del Tratado de Libre Comercio con América del Norte". México D.F. Editorial Fontarama 1992¹
- 📖 www.cnime.org.mx
- 📖 CÁNOVAS Vega, Gustavo. "Liberación económica y libre comercio en América del Norte"; Consideraciones políticas, sociales y culturales. México D.F. El Colegio de México. 1993¹
- 📖 CARDERO María, Elena. "Que ganamos y que perdimos con el TLCAN". México D.F. Editorial Siglo XXI 1996¹
- 📖 CARRILLO, Jorge. "Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de Exportación". Examen en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros. Editorial. Porrúa y UAM. México 1994
- 📖 CARRILLO Jorge. "Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México". México, Secretaría del Trabajo y Previsión social, 1993.
- 📖 CARRILLO, Jorge y Redi Gomis "Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad" en BANCOMEXT, Comercio Exterior, Vol. 53, Núm., 4, México, Abril 2003.

- 📖 CARRILLO, Jorge. "Empresas maquiladoras y el Tratado de Libre Comercio". Colegio de la Frontera Norte. México, junio de 1992.
- 📖 CASOLCO, V. "Industria Maquiladora de exportación, consideraciones sobre su aportación a la economía mexicana". ENEP-Aragón. UNAM. México, 1993.
- 📖 DAVILA Aldas Francisco, R. "Globalización, integración, América Latina, Norteamérica y Europa". Editorial Fontamara, México 2002
- 📖 DAVIS, Reginald L. Industria Maquiladora y subsidiarias de co-inversión. México; Editorial FCE. 1999
- 📖 Diario Oficial de la Federación. "Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación". 22 de diciembre de 1989, 24 de diciembre de 1993.
- 📖 ESTAY Jaime, Girón Alicia y otros. "La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI". Editorial Porrúa, México 1999
- 📖 FORO ECONÓMICO MUNDIAL (FEM), "The Global Competitiveness Report: 2002-2003", Oxford University Press, Nueva York, 2003.
- 📖 FUENTES, Cesar. "El futuro maquilador en relación con la nueva legislación ante el Tratado de Libre Comercio". Colegio de la Frontera Norte. México, 1993.
- 📖 GAMBRILL, Mónica. (coordinadora) "Globalización y sus manifestaciones en América del Norte". Editorial UNAM México 2002.
- 📖 GRUNWALL, Joseph. La fábrica mundial; el ensamble extranjero en el comercio internacional. Editorial. FCE. México, 1991.
- 📖 INEGI. "Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos". México D.F. INEGI 1996
- 📖 INEGI. "Sistemas de Cuenta Nacionales". México D.F. INEGI 1999
- 📖 INEGI. "Indicadores de la industria maquiladora de exportación". Varios de 1980 a 1994. México.
- 📖 IBÁREZ, Aguirre José Antonio. "Subdesarrollo, Mercado y deuda externa. Paradojas de la economía Mexicana". Universidad Iberoamericana. Editorial 2000.
- 📖 LERMAN Alperstein, Aída. "Multilateralismo Y Regionalismo en América Latina". Editorial Porrúa México 2002

- 📖 NAVARRETE, Rodolfo. "Determinantes del crecimiento de empleo en la industria maquiladora de exportación en México". Economía Mexicana. Núm. 8. CIDE. México, 1986.
- 📖 ORTIZ Wadgyamar, Arturo. "Introducción al comercio exterior de México". México D.F. Editorial Nuestro Tiempo 1997⁶-1988¹
- 📖 OVIED Alvert Levy. "Las Maquiladoras en México". Editorial FCE. México 1983.
- 📖 PAILLOX, Cristian. "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización". Editorial Siglo XXI. México, 1989.
- 📖 Paredes Pérez Víctor. "Análisis costo-beneficio en la Industria Maquiladora de Exportación en México". México, Centro de Investigaciones y de Ciencia Económica, 1993.
- 📖 QUEZADA Aguayo, Sergio. "El Almanaque Mexicano". México D.F. Editorial Grijalbo y Proceso, 200¹
- 📖 RAMIREZ Rodríguez, Alejandro. "Ventajas competitivas: Desafíos y oportunidades para las empresas mexicanas" México D.F. Facultad de Economía UNAM, marzo 2004.
- 📖 www.revistacerteza.com
- 📖 ROMERO Espejel José Luís. "Factores de localización de la Industria Maquiladora de Exportación en México". México, Centro de Investigación y Docencia Económica, 1993.
- 📖 RUBIO, Luís. Con la colaboración de Alain de Remes. "Como va a afectar a México el TLCAN". México D.F. Editorial F.C.E. 1992¹
- 📖 SECOFI. "Balance y perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación", 1983-1988. México, agosto de 1988.
- 📖 SERRA Puche, Jaime. "Principios para negociar el TLCAN". en Comercio Exterior Núm. 41, México D.F. Julio de 1992.
- 📖 VILLAREAL, Rene y R. de Villareal. "México competitivo 2020: un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo." Editorial Océano, México, 2002.
- 📖 VILLAREAL, Rene, México 2010. "De La industrialización tardía a la reestructuración industrial". Editorial Diana México 1988
- 📖 WERNER, Kampeter. "Características de las plantas maquiladoras" (hipótesis preliminares). Seminario de Com